



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป
กับโอกาสการลงทุนของประเทศไทย: กรณีศึกษาเปรียบเทียบ
ประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชค

นิธินันท์ วิศเวศวร

พฤศจิกายน 2551

สัญญาเลขที่ RDG4710013

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป
กับโอกาสการลงทุนของประเทศไทย: กรณีศึกษาเปรียบเทียบ
ประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชค

ผศ.ดร.นิธินันท์ วิศเวศวร
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จเสร็จสิ้นเป็นอย่างดี ด้วยการสนับสนุนของบุคคลและหน่วยงานหลายแห่ง ผู้เขียนขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้เงินทุนสนับสนุนการวิจัย รวมทั้งความกรุณาที่อนุมัติให้ขยายเวลาการวิจัยในระหว่างที่ผู้วิจัยติดภาระกิจบริหารที่คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และ เจ้าหน้าที่ของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้ความช่วยเหลือ ประสานงานต่างๆ เพื่อให้งานวิจัยนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

ขอขอบคุณ คุณวัลย์ลิกา อังสกุล ข้าราชการกระทรวงการต่างประเทศ สำหรับความช่วยเหลือประสานงานให้นำเสนอและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นต่างๆ กับผู้เกี่ยวข้องที่กระทรวงการต่างประเทศในการให้ความเห็นสำหรับโครงการวิจัย และขอขอบคุณผู้กรุณาเอื้อเฟื้อข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย กระทรวงการต่างประเทศ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และ ห้องสมุดป๋วย อึ๊งภากรณ์

ขอขอบคุณผู้ช่วยวิจัย คุณเอด้า จิรไพศาลกุล และคุณดาราวรรณ ปรกาศทิพย์ สำหรับการเตรียมข้อมูลเพื่อการศึกษาวิเคราะห์

ท้ายที่สุด ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.นิพนธ์ พัวพงศกร คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในการสนับสนุนให้คณาจารย์ของคณะฯ ได้มีโอกาสทำงานวิจัยอย่างกว้างขวาง ซึ่งผลักดันให้ผู้วิจัยได้มีโอกาสผลิตงานวิจัยนี้ได้เสร็จสมบูรณ์

นิรันดร์ วิศวธร

พฤศจิกายน 2551

ความเห็นในงานวิจัยนี้เป็นของผู้วิจัย โดยไม่จำเป็นต้องเป็นความเห็นด้วยของสกว. หรือคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และหากมีสิ่งใดที่ยังไม่สมบูรณ์ของงานวิจัยฉบับนี้ ผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้

บทคัดย่อ

รหัสโครงการ: RDG4710013
ชื่อโครงการ: การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปกับโอกาสการลงทุนของประเทศไทย: กรณีศึกษาเปรียบเทียบประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก
ชื่อนักวิจัย: นิธินันท์ วิศวเศรษฐ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
Email: nitinant@econ.tu.ac.th
ระยะเวลาโครงการ: กันยายน 2547 – พฤศจิกายน 2551

โครงการวิจัยเรื่อง “การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปกับโอกาสการลงทุนของประเทศไทย: กรณีศึกษาเปรียบเทียบประเทศโปแลนด์ ฮังการีและสาธารณรัฐเช็ก” เป็นโครงการต่อเนื่องจากนิธินันท์ และคณะ (2548) เรื่อง “การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย” มีวัตถุประสงค์เพื่อทำความเข้าใจลักษณะและโครงสร้างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ สำหรับตอบคำถามว่า การขยายสมาชิกภาพให้บทเรียนอย่างไรต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในประเทศไทย สมาชิกใหม่ และการขยายสมาชิกภาพได้ส่งผลให้เกิดการย้ายถิ่นของทุน (relocation) ไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่หรือไม่ ซึ่งหากเกิดขึ้นแล้ว มีปัจจัยใดที่ทำให้ทุนเหล่านั้นเคลื่อนย้ายไปสู่สมาชิกใหม่

โครงการวิจัยนี้เลือกสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์เป็นกรณีศึกษา และใช้วิธีศึกษาในเชิงเปรียบเทียบ โดยอาศัยการสังเคราะห์งานศึกษาในอดีต วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุน รวบรวมนโยบายเกี่ยวกับการลงทุน และวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศทั้งสามเพื่อนำไปสู่การสรุปตำแหน่งของการเป็นประเทศผู้รับทุนสำคัญในสหภาพยุโรป และสรุปบทเรียนสำหรับทุนไทยต่อไป ได้ผลการศึกษาเป็นดังนี้

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปมีบทบาทสำคัญต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ โดยนโยบายสำคัญของสหภาพยุโรป ประกอบด้วย กองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว ซึ่งโปแลนด์จะเป็นประเทศที่ได้รับการจัดสรรเงินอุดหนุนสูงที่สุดในระหว่างค.ศ. 2007-2013 นโยบายการเป็นยุโรปตลาดเดียว และการใช้ stability and growth pact และการใช้เงินสกุลยูโร

การสังเคราะห์วรรณกรรมปริทัศน์ พบว่า มีการหันเหการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียไปสู่ยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง โดยการหันเหของการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศสมาชิกเดิมไปสู่สมาชิกใหม่ พบว่าการหันเหดังกล่าวมีน้อยมาก จนกล่าวได้ว่า ไม่มีนัยสำคัญ

ปัจจัยสำคัญที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศทั้งสามมีลักษณะร่วมกัน ปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในภูมิภาคยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง คือ ปัจจัยด้านโครงสร้างเศรษฐกิจพื้นฐาน สาธารณูปโภค และความมีเสถียรภาพอันเป็นผลมาจากการขยายสมาชิกภาพ ส่วนปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์และแรงจูงใจต่างๆ นั้น จากการสังเคราะห์วรรณกรรม พบว่า มีผลต่อการดึงดูดค่าการลงทุนได้ โดยมีนัยสำคัญเฉพาะระยะสั้น และเมื่อยกเลิกสิทธิประโยชน์แล้ว ผลดังกล่าวจะหายไป ดังนั้น สิทธิประโยชน์จึงมิใช่เงื่อนไขที่เพียงพอสำหรับการดึงดูดการลงทุน และสร้างความยั่งยืนในระยะยาวได้ แต่เงื่อนไขอันจำเป็นคือ ศักยภาพพื้นฐาน และการสร้างสภาวะแวดล้อมให้มีการแข่งขันให้มีการลงทุนเข้าสู่พื้นที่ ในลักษณะที่ก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงทั้งแบบ backward และ forward linkages ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตสินค้า

เจ้าของทุนสำคัญในประเทศทั้งสาม คือ สมาชิกเดิมของสหภาพยุโรป ได้แก่ เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร และ ลักเซมเบิร์ก โดยมีประเทศที่มีใช้สมาชิกเป็นเจ้าของทุนหลัก คือ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น โดยเน้นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม และในส่วนของบริการนั้นพบว่า ส่วนใหญ่ในสาธารณรัฐเช็กเป็นบริการด้านการเงินในสาธารณรัฐเช็ก ในฮังการีเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และในโปแลนด์เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบริการการค้าและซ่อมบำรุง

การวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในทั้งสามประเทศ พบว่า คือ เยอรมนี มีความเข้มข้นสูงสุดในทั้งสามประเทศ โดยมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 530, 66 และ 39 ในประเทศฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ตามลำดับ ตามมาด้วยประเทศเนเธอร์แลนด์ซึ่งมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 5.2, 18.9 และ 3.6 ตามลำดับ ในขณะที่ประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดของโลกอย่างเช่นสหรัฐอเมริกานั้น กลับมีค่าดัชนีความเข้มข้นการลงทุนในฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ที่ค่อนข้างต่ำและน้อยกว่า 1 คือ 0.12, 0.37 และ 0.14 ตามลำดับ หรือแม้แต่ญี่ปุ่น และสหราชอาณาจักร ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนนับเป็นอันดับ 4 และ 5 ในฮังการี แต่ก็มีดัชนีความเข้มข้นน้อยกว่า 1 เช่นกัน

ด้วยข้อจำกัดของข้อมูลการลงทุนของไทยในประเทศทั้งสาม ทำให้ไม่สามารถสร้างแบบจำลองทางเศรษฐมิติเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการลงทุนได้ เราสามารถอนุมานผลการศึกษาเรื่องปัจจัยการลงทุนที่พบทวนได้ ถึงนัยต่อโอกาสของการลงทุนของไทยได้

ในด้านของการออกไปลงทุนนั้น ถือได้ว่าประเทศทั้งสาม คือ โอกาสของการทำกำไรระยะยาว การเข้าสู่ตลาดท้องถิ่นของสหภาพยุโรปทั้งหมด แต่ผู้ประกอบการไทยยังเน้นการลงทุนเพื่อแสวงหาตลาดมากกว่า การมุ่งแสวงหาประสิทธิภาพ เพราะมีข้อจำกัดในด้านศักยภาพของผู้ประกอบการไทยเอง ส่วนด้านการรองรับการลงทุนจากเข้า พบว่าปัจจัยเชิงตลาด ทรัพยากร และประสิทธิภาพของการผลิต คือ ปัจจัยพื้นฐานอันจำเป็นต่อการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการลงทุน แต่ไม่เพียงพอต่อการทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ และปัจจัยที่จะเพียงพอคือ ปัจจัยเชิงสถาบัน ซึ่งบทเรียนจากงานวิจัยนี้ บ่ง

บอกว่า เจ้าของทุนหลัก คือสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม สหรัฐอเมริกา และ ญี่ปุ่น ให้ความสำคัญกับปัจจัยเชิงสถาบันนี้เป็นอย่างมาก

เมื่อประมวลกับบทเรียนที่ว่า มีทุนบางส่วนหันเหจากภูมิภาคเอเชียไปสู่สมาชิกใหม่นั้น ให้นัยอีกประการหนึ่งในกรณีของไทย คือ หากไม่มีการปฏิรูปในเชิงสถาบัน ก็อาจต้องเผชิญกับการเคลื่อนย้ายทุน (relocation of funds) เข้าสู่ประเทศอื่นที่มีเสถียรภาพ และมีความโปร่งใสในการลงทุนมากกว่า โดยปัจจัยเชิงสถาบันที่พบว่า มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ คือ การลดความเสี่ยง การปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจ การลดคอร์รัปชัน เพื่อสร้างบรรยากาศการลงทุน ให้นักลงทุนสามารถลดความแปรปรวนของอัตราการทำกำไรได้

คำหลัก: การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป สาธารณรัฐเชค อังกฤษ โปแลนด์ การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ ความเข้มข้นของการลงทุน

ABSTRACT

Project Code: RDG4710013
Project Title: Eastern Enlargement of European Union and Opportunities for Thailand's Capital: A Comparative Study of Poland, Hungary and the Czech Republic
Researcher: Nitinant Wisaweisuan
Faculty of Economics, Thammasat University
Email: nitinant@econ.tu.ac.th
Duration: September 2004 – November 2008

The research project is to address the impact of the European Enlargement on FDI in Czech Republic, Hungary and Poland on comparative study. It outlines stylised facts of foreign direct investment and policies relevant to investment promotion into the designated areas of study.

Survey of past literature reveals that the eastern enlargement can provide foreign investors with confidence about potential of economic growth as well as stability of the newly acceded countries, which in turn reduce uncertainties and vulnerability of profitability. As a result, it attracts large pool of investment into various sectors since 1990s – part of which was diverted from Asia.

Relevant policies include an allocation of the European Union's structural and cohesion fund, the use of tools underlying the Single Market and the implementation of stability and growth pact as well as the adoption of euro. They were found to be significant facilitator of transforming economies into productivity and efficiency, which ultimately become significant determinants of attracting FDI into the region.

Privileges and incentives provided in several forms, such as tax holidays and income grant can, to a certain extent, play a role. Nonetheless, incentives as such are necessary, but not sufficient conditions for attracting long term and sustainable FDI. The sufficient condition in Czech Republic, Hungary and Poland is common; that is, economic fundamentals and quality infrastructure. Therefore, to best utilise FDI requires an improvement of basic factors and a provision of facilitating environment so as to create backward and forward linkages in the supply chain.

The major home of FDI in Czech Republic, Hungary and Poland are Germany, the Netherlands, France, United Kingdom and Luxembourg, whose resources have been invested mainly in manufacturing sector. Service sectors that are of interest of these foreign investors in Czech Republic, Hungary and Poland, respectively are financial intermediary, real estate and trade, repair and real estate.

Germany has the greatest investment intensity in all countries, with intensity index of 530, 66 and 39 in Hungary, Czech Republic and Poland, respectively. The Netherlands has second largest intensity with index of 5.2, 18.9 and 3.6. On the contrary, the United States which plays great role in investment worldwide has somewhat low intensity; that is, merely 0.12, 0.37 and 0.14.

Insufficient data on investment flows between Thailand and the three countries limits a quantitative econometric model. However, the findings allow us to infer opportunities of Thai capital in Czech Republic, Hungary and Poland, and vice versa. Considering European Union as a large market with identical rules, regulations and standard, and given limited performance of Thai investors, we may infer that Thailand's outward investment can be mainly market-seeking, rather than efficiency-seeking type.

Having considered potential that these three countries can develop themselves into exporters of capital in at least medium term, Thailand may see this as an opportunity to attract their capital. To accommodate direct investment particularly from European Union however requires institutional reform that specifically reduces uncertainties and corruption to assure investors' profitability in long run.

Keyword: European Enlargement, Czech Republic, Hungary, Poland, Foreign Direct Investment (FDI), Investment Intensity

สารบัญ

บทคัดย่อ	(1)
สารบัญ	(6)
สารบัญตาราง	(9)
สารบัญภาพ.....	(12)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์	5
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.4 กรอบแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	6
1.4.1 ความหมาย.....	6
1.4.2 แรงจูงใจที่ทำให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	6
1.4.3 ประเภทของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	9
1.4.4 ประเด็นคำถามที่นักลงทุนต้องตอบก่อนการตัดสินใจลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ.....	12
1.5 ระเบียบวิธีวิจัย.....	14
1.6เค้าโครงรายงานวิจัย	15
บทที่ 2 การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ	17
2.1 บทนำ	17
2.2 เศรษฐกิจสหภาพยุโรปหลังการขยายสมาชิกภาพ (The Enlarged Europe)	20
2.3 นโยบายของสหภาพยุโรปที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	34
2.3.1 กองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว (Structural and Cohesion Funds) ..	35
2.3.2 Stability and Growth Pact (SGP)	45
2.3.3 ยุโรปตลาดเดียว (Single Market)	47
2.4 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยผลของการขยายสมาชิกภาพต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ..	55
2.4.1 ประสพการณ์จากการขยายสมาชิกภาพครั้งก่อนหน้า.....	55
2.4.2 บทบาทของการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5.....	58
2.5 บทสรุป	63

บทที่ 3 เศรษฐกิจโปแลนด์ อังกฤษ และสาธารณรัฐเช็ก.....	65
3.1 ภาพรวม.....	65
3.2 ประเทศโปแลนด์.....	71
3.3 ประเทศอังกฤษ.....	80
3.4 ประเทศสาธารณรัฐเช็ก.....	84
3.5 บทสรุป.....	89
 บทที่ 4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของโปแลนด์ อังกฤษ และ สาธารณรัฐเช็ก.....	91
4.1 ภาพรวมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ.....	91
4.1.1 สถานการณ์การลงทุนในประเทศโปแลนด์.....	101
4.1.2 สถานการณ์การลงทุนในประเทศอังกฤษ.....	107
4.1.3 สถานการณ์การลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก.....	111
4.2 นโยบายด้านการลงทุนจากต่างประเทศ.....	118
4.2.1 นโยบายการลงทุนในโปแลนด์.....	119
4.2.2 นโยบายการลงทุนในประเทศอังกฤษ.....	120
4.2.3 นโยบายด้านการลงทุนของสาธารณรัฐเช็ก.....	121
4.3 เขตเศรษฐกิจพิเศษ.....	122
4.4 แรงจูงใจและสิทธิประโยชน์.....	126
4.5 ระบบภาษี.....	133
4.6 การเริ่มต้นเปิดกิจการ.....	136
4.7 บทสรุป.....	140
 บทที่ 5 ปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ.....	142
5.1 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ.....	142
5.2 บทวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในประเทศที่ศึกษา.....	150
5.3 ลักษณะทุนของประเทศเจ้าของทุนหลักในโปแลนด์ อังกฤษ และสาธารณรัฐเช็ก.....	154
5.4 บทสรุป.....	158
 บทที่ 6 นัยต่อโอกาสของทุนไทย.....	159

บทที่ 7 บทสรุป.....	159
7.1 สรุปผลการศึกษา.....	167
7.2 นัยเชิงนโยบาย.....	170
7.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป.....	170
บรรณานุกรม.....	171

สารบัญตาราง

ตารางที่ 2.1 ประเทศที่สมัครเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปในช่วงทศวรรษ 1990s.....	18
ตารางที่ 2.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น (วัดตาม PPS ณ ราคาตลาด) ค.ศ. 2001-0722	
ตารางที่ 2.3 ต้นทุนค่าแรงเฉลี่ยต่อชั่วโมงในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ค.ศ. 1996-2006.....	25
ตารางที่ 2.4 ค่าจ้างขั้นต่ำต่อเดือน (ยูโร) ของประเทศสมาชิกใหม่ ค.ศ. 2000-07	26
ตารางที่ 2.5 อัตราการเปลี่ยนแปลงของระดับราคา (เฉลี่ยร้อยละต่อปี) ในช่วงค.ศ. 1996-2006 เทียบ กับสหภาพยุโรป EU27 (Price Convergence).....	31
ตารางที่ 2.6 สัดส่วนงบประมาณของสหภาพยุโรป (ร้อยละ)	35
ตารางที่ 2.7 Structural Funds จัดสรรระหว่างปี 2000-06.....	39
ตารางที่ 2.8 งบประมาณจัดสรรสำหรับ SCF ปี 2000-06 แยกตามวัตถุประสงค์ (ล้านยูโร).....	41
ตารางที่ 2.9 งบประมาณจากกองทุน SCF ที่จัดสรรให้สมาชิกระหว่างค.ศ. 2007-2013.....	43
ตารางที่ 2.10 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในบางประเทศ.....	49
ตารางที่ 2.11 อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มในสหภาพยุโรปบังคับใช้ ณ 1 มกราคม 2550.....	50
ตารางที่ 2.12 ดัชนีผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัว (GDP per capita).....	56
ภาพที่ 3.1 ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์	66
ภาพที่ 3.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์.....	68
ภาพที่ 3.3 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48....	68
ภาพที่ 3.4 อัตราการว่างงานของสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2541-48.....	69
ภาพที่ 3.5 อัตราเงินเฟ้อของสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48	70
ภาพที่ 3.6 สัดส่วนดุลการต่อ GDP ของสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-47	70
ภาพที่ 3.7 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศโปแลนด์.....	72
ภาพที่ 3.8 คุลบัญชีการชำระเงินของโปแลนด์ ค.ศ. 1994 – 2006	76
ภาพที่ 3.9 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศฮังการี	80
ภาพที่ 3.10 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศสาธารณรัฐเช็ก	85
ภาพที่ 3.11 ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงานในประเทศสาธารณรัฐเช็ก....	87
ตารางที่ 4.1 มูลค่ากระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศพ.ศ. 2535 - 2550 (ล้านดอลลาร์สหรัฐ).....	95
ตารางที่ 4.2 มูลค่าทุนสะสมสุทธิ 15 ลำดับแรก ปีพ.ศ. 2536-2550 (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	96

ตารางที่ 4.3 สัดส่วนกระแสทุนไหลเข้าและไหลออก ต่อ GDP (ร้อยละ) ค.ศ. 1990-2007	96
ตารางที่ 4.4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ สาธารณรัฐเช็ก อังกฤษ และโปแลนด์	97
ตารางที่ 4.5 เจ้าทุนรายใหญ่ในประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังกฤษ และโปแลนด์ 5 อันดับแรก	99
ตารางที่ 4.6 จำนวน Greenfield FDI ที่ไหลเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่.....	100
ตารางที่ 4.7 การควบรวมกิจการข้ามชาติ (cross-border M&A)	100
ตารางที่ 4.8 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศโปแลนด์ 10 ลำดับแรก เรียงตามมูลค่า กระแสทุนในปี 2547	102
ตารางที่ 4.9 ส่วนของผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติในกิจการของประเทศโปแลนด์ พ.ศ. 2549.....	103
ตารางที่ 4.10 การลงทุนจากต่างประเทศในโปแลนด์แยกตามเจ้าของทุน และประเภทกิจกรรมทาง เศรษฐกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 (ล้านสวออตตี)	104
ตารางที่ 4.11 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในอังกฤษ (รวมทุนและการลงทุนในกำไร สะสม) แยกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ	111
ตารางที่ 4.12 กระแสการลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก แยกตามลักษณะการลงทุน (ล้านดอลลาร์สหรัฐ).....	113
ตารางที่ 4. 13 ประเทศเจ้าของทุน 10 อันดับแรกในสาธารณรัฐเช็ก เรียงตามสต็อกของทุนปี 2547.....	117
ตารางที่ 4.14 อันดับของการทำธุรกิจในอังกฤษ โปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก.....	118
ตารางที่ 4.15 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลโปแลนด์มีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศ.....	126
ตารางที่ 4.16 แรงจูงใจที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ลงทุนใน ภาคอุตสาหกรรม	128
ตารางที่ 4.17 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ ลงทุนในภาคบริการ.....	129
ตารางที่ 4.18 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ ลงทุนในกิจการที่สร้างการจ้างงานเป็นหลัก.....	130
ตารางที่ 4.19 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลประเทศอังกฤษมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศ.....	131
ตารางที่ 4.20 เปรียบเทียบความยากง่ายของการเปิดกิจการใหม่ในอังกฤษ โปแลนด์ และ สาธารณรัฐเช็ก.....	133
ตารางที่ 4.21 อัตราภาษีสำคัญสำหรับนักลงทุนที่ประกอบกิจการในอังกฤษ สาธารณรัฐเช็ก และ โปแลนด์.....	133
ตารางที่ 4.22 อัตราภาษีอื่นๆ ที่สำคัญในประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และ อังกฤษ	135
ตารางที่ 4.23 เปรียบเทียบความยากง่ายของการเปิดกิจการใหม่ในอังกฤษ โปแลนด์ และ สาธารณรัฐเช็ก.....	137

ตารางที่ 4.24 ขั้นตอนการเปิดกิจการประเภท Limited Liability Company กรณีเงินทุนขั้นต่ำ PLN 50,000 ณ กรุงวอซอร์.....	137
ตารางที่ 4.25 ขั้นตอนการเปิดกิจการในสาธารณรัฐเช็ก กรณีบริษัทรูปแบบ Spolecnost s Rucenim Omezenym (SRO) เงินทุนขั้นต่ำ CZK 100,000 และตั้งอยู่ ณ กรุงปราก	138
ตารางที่ 4.26 การเปิดกิจการในฮังการี สำหรับบริษัทประเภท Limited Liability Company (Kft) ณ กรุงบูดาเปสต์.....	139
ตารางที่ 5.1 ตัวอย่างงานวิจัยในอดีตที่ศึกษาปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศใน สาธารณรัฐเช็ก โปแลนด์ และ ฮังการี	157
ตารางที่ 5.2 ความเข้มข้นของกระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ พ.ศ. 2547	162
ตารางที่ 5.3 กระแสการลงทุนไหลออก (FDI outflows) แยกตามประเทศเจ้าของทุน 15 อันดับแรก ของโลก เฉลี่ยพ.ศ. 2543-2548.....	164
ตารางที่ 6.1 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศของไทยไปยังโลก.....	160
ตารางที่ 6.2 สต็อกของทุนไหลออกของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ ค.ศ 1981 – 2007 ...	164

สารบัญภาพ

ภาพที่ 2.1 อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ค.ศ. 1999-07	21
ภาพที่ 2.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัว พ.ศ. 2549	21
ภาพที่ 2.3 โครงสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ พ.ศ. 2549	23
ภาพที่ 2.4 อัตราการว่างงานของสมาชิกสหภาพยุโรป เรียงตามอัตราจากมากไปน้อยใน ค.ศ. 2007	24
ภาพที่ 2.5 สัดส่วนประชากรอายุ 25-64 ปีที่สำเร็จการศึกษาอย่างน้อยระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย	27
ภาพที่ 2.6 สัดส่วนประชากรที่สำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษาหรือสูงกว่า พ.ศ.2547	27
ภาพที่ 2.7 รายจ่ายมวลรวมสำหรับการวิจัยพัฒนาต่อ GDP เฉลี่ย พ.ศ. 2540-50	28
ภาพที่ 2.8 ดัชนีราคาผู้บริโภค (Harmonised Consumer Price Index: HCPI 2005=100) และอัตราเงิน เฟ้อของสหภาพยุโรป ค.ศ. 1996 - 2006	29
ภาพที่ 2.9 อัตราเงินเฟ้อของสมาชิกสหภาพยุโรป 25 ประเทศ เรียงตามอัตราใน พ.ศ. 2549.....	30
ภาพที่ 2.10 การเติบโตและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป พ.ศ. 2550.....	31
ภาพที่ 2.11 ดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลหลัก ต่อ เงินสกุลยูโร (1997 = 100)	32
ภาพที่ 2.12 การค้าระหว่างประเทศของสหภาพยุโรป พ.ศ. 2550.....	33
ภาพที่ 2.13 การจัดสรรงบประมาณ SCF ในช่วงปี 2007-2013 แยกตามวัตถุประสงค์.....	42
ภาพที่ 3.1 ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์.....	49
ภาพที่ 3.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48	52
ภาพที่ 3.3 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48....	52
ภาพที่ 3.4 อัตราการว่างงานของสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2541-48	53
ภาพที่ 3.5 อัตราเงินเฟ้อของสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48.....	54
ภาพที่ 3.6 สัดส่วนดุลการต่อ GDP ของสาธารณรัฐเชค ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-47	54
ภาพที่ 3.7 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศโปแลนด์	56
ภาพที่ 3.8 ดุลบัญชีการชำระเงินของโปแลนด์ ค.ศ. 1994 – 2006.....	60
ภาพที่ 3.9 อัตราว่างงานและอัตราเงินเฟ้อ ประเทศโปแลนด์ พ.ศ. 2541 – 2548	62
ภาพที่ 3.10 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศฮังการี.....	65
ภาพที่ 3.11 ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงานในประเทศสาธารณรัฐเชค....	71

ภาพที่ 4.1 มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศไทยปี ค.ศ. 1990 - 2007.....	101
ภาพที่ 4.2 กระแสและสต็อกทุนไหลเข้าประเทศไทย.....	109
ภาพที่ 4.3 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในไทย แยกตามภูมิภาคเจ้าของทุน	110
ภาพที่ 4.4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในไทย แยกตามประเทศเจ้าของทุน.....	110
ภาพที่ 4.5 กระแสและสต็อกทุนไหลเข้าประเทศไทย.....	112
ภาพที่ 4.6 กระแสการลงทุนในไทย.....	115
ภาพที่ 4.7 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในไทย แยกตามประเทศเจ้าของทุน	115
ภาพที่ 4.8 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในไทย แยกตามประเภทของกิจกรรม....	116
ภาพที่ 4.9 ระดับความช่วยเหลือทางภาษีสูงสุดสำหรับการลงทุนในไทย.....	123
ภาพที่ 4.10 แผนที่เขตเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของประเทศไทย.....	124
ภาพที่ 4.11 แผนที่แสดงเขตอุทยานอุตสาหกรรมในไทย.....	125

1.1 ความเป็นมา

การศึกษาผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 ที่มีต่อเศรษฐกิจไทยในระยะแรก¹ ให้ข้อสรุปว่า ในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศที่เข้าสู่การเป็นสมาชิกภาพเมื่อพ.ศ. 2547 นั้น มีอยู่ 3 ประเทศที่มีศักยภาพ และเป็นที่น่าสนใจควรให้การศึกษาเป็นพิเศษ ได้แก่ โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก โดยมีเหตุผลสำคัญดังนี้

ประการแรก ประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก เป็นสามประเทศใหญ่ ที่มีประชากรจำนวนมาก รวมกันแล้วคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมด ส่วนในแง่ของเศรษฐกิจนั้น ประเทศทั้งสามมีระดับผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น (GDP) รวมกันคิดเป็นร้อยละ 80 ของ GDP รวมของกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศ ด้วยปัจจัยทางประชากรและทางเศรษฐกิจเช่นนี้ ทำให้สภาพพื้นฐานในเชิงทรัพยากร (endowment) ของประเทศทั้งสามมีความพร้อมที่จะรองรับการลงทุนจากต่างประเทศ ทั้งในแง่ที่เป็นแหล่งแรงงาน และตลาดขนาดใหญ่ ทำให้มีศักยภาพมากพอที่อาศัยการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เป็นเครื่องมือในการกระตุ้นให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจ และนำไปสู่การสร้างเสริมความใกล้ชิดกันทางเศรษฐกิจ (economic convergence) ระหว่างชาติสมาชิกด้วยกัน ซึ่งย่อมจะได้รับการสนับสนุนอันดีทั้งในเชิงนโยบายและการสนับสนุนทรัพยากรต่างๆ จากสหภาพยุโรปต่อไป

¹ “การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย” โดย นิธินันท์ วิทเวสวร และคณะ (มกราคม 2548) โดยการสนับสนุนทุนวิจัยของ สำนักงานกองทุนวิจัยแห่งชาติ (สกว)

² มีงานวิจัยเชิงประจักษ์ที่สนับสนุนว่า โปแลนด์ ฮังการี และ เช็ก ซึ่งเป็นสามประเทศในกลุ่มสมาชิกใหม่จากยุโรปตะวันออก 8 ประเทศ ว่ามีศักยภาพมากกว่าโดยเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกในบริเวณเมดิเตอร์เรเนียน 2 ประเทศในแง่ของการดึงดูด FDI จากต่างประเทศ (Altomonte and Guagliano, 2003)

ข้อมูลการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเบื้องต้นจาก The Vienna Institute for International Economic Studies เมื่อ ค.ศ. 2005 ซึ่งให้เห็นลักษณะการลงทุนโดยเปรียบเทียบระหว่างก่อนและหลังการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ครั้งที่ 5 ไว้ว่า มูลค่ากระแสการลงทุนจากต่างประเทศ (FDI inflows) ที่ไหลเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ (เฉพาะ 8 ประเทศในบริเวณยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง) ในพ.ศ. 2547 มีมูลค่ารวมประมาณ 15 พันล้านยูโร ซึ่งในภาพรวมนั้นคิดเป็นมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากพ.ศ. 2546 เกือบ 2 เท่า แต่พบว่ามีมูลค่าน้อยกว่า FDI ในปี 2545 ซึ่งมีประมาณ 24 พันล้านยูโร นั่นเป็นเพราะในปี 2545 นั้น ประเทศสมาชิกใหม่ได้รับเงินสนับสนุนการแปรรูปรัฐวิสาหกิจเป็นจำนวนมาก ดังนั้น ในปี 2546 ซึ่งแผนการแปรรูปฯ เสร็จสิ้นแล้ว มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจึงลดลงมาอยู่ในระดับปกติ

ประเทศที่เลือกศึกษาทั้งสาม เป็นแหล่งรองรับการลงทุนที่สำคัญ โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาเฉพาะมูลค่ากระแสการลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ในพ.ศ. 2547 ซึ่งมีประมาณ 3.6 พันล้านยูโร 3.4 พันล้านยูโร และ 4.9 พันล้านยูโร ตามลำดับแล้ว จะพบว่า มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 79 ของมูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศรวมที่ไหลเข้าสู่สมาชิกใหม่ที่เป็นยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง 8 ประเทศ (ตารางที่ 1.1)

ตารางที่ 1.1 มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่เฉพาะ 8 ประเทศ

ประเทศ	กระแสทุนไหลเข้ารวม (ล้านยูโร)			กระแสทุนไหล เข้าต่อหัว (ยูโร)	สต็อกของทุนสะสม ต่อหัว (ยูโร)
	2545	2546	2547	2547	2547
สาธารณรัฐเช็ก	9012	1863	3596	352	4052
ฮังการี	3185	1909	3365	333	4381
โปแลนด์	4371	3660	4892	128	1310
สโลวัก	4397	636	904	168	2043
สโลวีเนีย	1750	299	422	211	2757
เอสโตเนีย	307	797	742	550	5187
ลัตเวีย	269	267	522	226	1430
ลิทัวเนีย	772	160	623	181	1369
สมาชิกใหม่ EU-8	24063	9590	15065	206	2291

ที่มา: The Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw database), May 2005

(www.wiiw.ac.at/pdf/fdi_may05_presse_eng.pdf)

ประการที่สอง เมื่อพิจารณาว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (foreign direct investment) นั้นเป็นส่วนเสริม (complements) มิใช่ส่วนทดแทน (substitutes) ของการค้าระหว่างประเทศ (Brenton *et al*, 1999)³ แล้ว การที่ประเทศเหล่านี้มีศักยภาพในการรองรับการลงทุนเพิ่มขึ้นย่อมจะส่งผลให้ระบบเศรษฐกิจสามารถผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และดำเนินการค้าได้มากขึ้น อันส่งผลเชื่อมโยงในเชิงทวีคูณ (multiplier effect) ต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจต่อไป โดยตัวอย่างหนึ่งจากงานของ Jensen (2002) พบว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในโปแลนด์ มีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับอุตสาหกรรมที่มีการส่งออกบนพื้นฐานของความสามารถได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ เพราะมีส่วนเสริมให้เกิดความเข้มข้นของการใช้เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมที่เป็นฐานการส่งออกเหล่านั้น ซึ่งเพื่อพิจารณาควบคู่กับกรณีของไทยโดยอาศัยผลการศึกษานี้ของนิรันดร์และคณะ (2548) ที่ระบุไว้ว่ามีสินค้าหลายชนิดที่ประเทศไทยยังคงอ่อนด้อยความสามารถได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกทั้ง 3 ได้แก่ กลุ่มสินค้าบางชนิดในอุตสาหกรรมยานยนต์ และสิ่งทอประเภทเครื่องนุ่งห่ม (โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับโปแลนด์) ทำให้อาจอนุมานได้ว่า หากการลงทุนโดยตรงที่ไหลมาสู่ประเทศสมาชิกใหม่เป็นไปเพื่อผลิตสินค้าต่างๆ ที่ไทยขาดความสามารถได้เปรียบโดยเปรียบเทียบอยู่แล้ว จะยิ่งผลักดันให้ประเทศไทยเสี่ยงต่อการเสียเปรียบยิ่งขึ้น ดังนั้น การทำความเข้าใจลักษณะการลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ จึงมีนัยที่สำคัญต่อการปรับกลยุทธ์ นโยบาย และการปรับตัวของผู้ประกอบการไทยได้โดยอ้อม

ประการที่สาม นอกเหนือจากความร่วมมือในเรื่องประชากรและปัจจัยพื้นฐานเชิงโครงสร้างเศรษฐกิจดังที่กล่าวมาแล้ว ยังมีปัจจัยเชิงสถาบันของสหภาพยุโรปอีกหลายประการที่เอื้อให้ประเทศทั้งสามนี้สามารถพัฒนาได้รวดเร็ว และเป็นที่ต้องการของนักลงทุนจากต่างประเทศจำนวน

³ อย่างไรก็ดี ในบางกรณีเช่นนักลงทุนที่เลือกลงทุนโดยตรงในต่างประเทศ ด้วยแรงจูงใจที่ต้องการขยายตลาด (Market-Seeking FDI) จะเลือกใช้ FDI เป็นสิ่งทดแทน (substitutes) การค้าระหว่างประเทศ ด้วยเหตุผลที่ว่า การค้าระหว่างประเทศ คือ การขนส่งสินค้าที่ผลิตจากประเทศหนึ่งไปขายในอีกประเทศหนึ่ง ซึ่งอาจต้องเผชิญต้นทุนที่สูง และ/หรือกำแพงกีดกันการค้าที่สูงมาก จนทำให้ประเทศผู้ส่งออกอาจสูญเสียความสามารถได้เปรียบในการค้าระหว่างประเทศไปได้ ทำให้ผู้ผลิตตัดสินใจเลือกที่จะตั้งฐานการผลิตในประเทศคู่ค้าหลัก เพื่อประหยัดต้นทุนเหล่านั้น แนวคิดนี้ได้รับการทดแทนในเชิงประจักษ์โดย Helpman *et al* (2003) ซึ่งเลือกศึกษาอุตสาหกรรมของสหรัฐอเมริกาทั้งสิ้น 52 อุตสาหกรรมที่มีการส่งออกไปยังตลาดใน 38 ประเทศแล้ว พบว่า ต้นทุนค่าขนส่ง และมาตรการภาษีส่งผลในทางลบต่อการส่งออกอย่างมีนัยสำคัญ และยิ่งสินค้ามีลักษณะหลากหลาย (heterogeneity) มากขึ้นเท่าใด ก็จะทำให้ผลกระทบทางลบนี้มีมากขึ้น จนส่งผลให้เกิดแรงจูงใจให้ผู้ประกอบการนำการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศมาแทนที่การค้าระหว่างประเทศมากขึ้น

มาก อาทิเช่น การมี Lisbon Strategy⁴ ในปีค.ศ. 2000 ที่มีส่วนสำคัญสำหรับประเทศสมาชิกในการกำหนดกรอบนโยบายเศรษฐกิจในทิศทางที่ทำให้สหภาพยุโรปสามารถมีการเติบโตทางเศรษฐกิจมหภาคอย่างมีเสถียรภาพ และมีโครงสร้างสังคมที่เป็นหนึ่งเดียวกัน (Altomonte and Nava, 2005, หน้า 161) และในกรอบนี้เอง ที่มีนโยบายส่งเสริมให้ปลูกฝังแนวคิดแบบผู้ประกอบการให้แก่หน่วยธุรกิจต่างๆ มากขึ้น ผสมกับมีนโยบายภาษี นโยบายส่งเสริมการลงทุน และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และสาธารณูปโภคที่จำเป็นโดยการให้เงินทุนกองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว (social and cohesion fund: SCF) จำนวนมาก

นอกจากนี้ การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปยังกำหนดให้มีการเคลื่อนย้ายคนได้โดยเสรี (free movement of people) ซึ่งครอบคลุมทั้งการเดินทางระยะสั้นเป็นการชั่วคราว และ การย้ายถิ่นฐานเป็นการถาวร โดยแม้ว่าในข้อเท็จจริงนั้น การเคลื่อนย้ายแรงงานจากประเทศสมาชิกใหม่ไปสู่ประเทศสหภาพยุโรปเดิมในขณะนี้ ยังไม่สามารถกระทำได้โดยสมบูรณ์ก็ตาม เพราะโดยความตกลงจาก Treaty of Accession กำหนดไว้ว่า ประเทศสมาชิกเดิมยังคงสามารถกำหนดโควตาของการออกใบอนุญาตทำงาน (work permits) ได้ต่อไปอีกอย่างน้อยเป็นเวลา 7 ปี นั้นแสดงว่า อย่างน้อยที่สุด ถ้านับจากวันเวลาของการขยายสมาชิกภาพ (พฤษภาคม ค.ศ. 2004) แล้ว แรงงานของประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่ยังคงต้องทำงานอยู่ในบ้านเกิดไปก่อนจนถึงพฤษภาคม ค.ศ. 2011 ซึ่งเป็นนโยบายโดยอ้อมของการรักษากลุ่มแรงงานที่ดี แต่ต้นทุนค่าไว้ในประเทศ

การเข้าเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปจึงมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 3 เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่จะมีศักยภาพรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น โดยการศึกษาที่วิเคราะห์ผลของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของสมาชิกใหม่นี้มีอยู่เป็นจำนวนมาก (เช่น Egger and Pfaffermayr, 2004; Bellak, 2004) และมีจำนวนไม่น้อยที่มุ่งเน้นการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเป็นการเฉพาะ อย่างไรก็ตาม ด้วยขนาดเศรษฐกิจ นโยบายและปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศย่อมทำให้ปัจจัยที่มีอิทธิพลดึงดูดทุนจากต่างประเทศไปสู่ประเทศทั้ง 3 ต่างกันไป และรวมไปถึงปัจจัยและอุปสรรคที่นักลงทุนจะพิจารณาก็ย่อมแตกต่างกันไปด้วย

⁴ สารสำคัญของ Lisbon Strategy คือ การขับเคลื่อนเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปให้มีความสามารถในการแข่งขันบนพื้นฐานของการเป็นเศรษฐกิจแห่งความรู้ เพื่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน ก่อให้เกิดการสร้างงาน และความเป็นหนึ่งเดียวกันทางสังคมให้ดียิ่งขึ้น

คำถามของการวิจัยนี้จึงมีอยู่ 2 ประการ คือ “การขยายสมาชิกภาพให้บทเรียนอย่างไรต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในประเทศสมาชิกใหม่” และ “การขยายสมาชิกภาพนั้นได้ส่งผลให้เกิดการย้ายถิ่นของทุนไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่หรือไม่ ซึ่งถ้าเกิดขึ้นแล้ว มีปัจจัยใดที่ทำให้ทุนเหล่านั้นเคลื่อนย้ายไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่” การศึกษาลักษณะการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ ในที่นี้จึงเป็นไปในเชิงเปรียบเทียบ โดยครอบคลุมลักษณะสิทธิประโยชน์ที่แต่ละประเทศเสนอให้แก่นักลงทุน รวมทั้งความเข้มข้นของการลงทุน ปัจจัยดึงดูดและอุปสรรคของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศเหล่านี้ว่ามีความเหมือนหรือแตกต่างกันอย่างไร เพื่อนำไปสู่การสรุปตำแหน่ง (position) ของประเทศทั้งสามในสหภาพยุโรป และสรุปเป็นบทเรียนสำหรับทุนของไทยต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์

การศึกษาลักษณะของการขยายสมาชิกภาพที่มีต่อประเทศไทยในมิติของการลงทุนนี้ มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อทำความเข้าใจลักษณะและโครงสร้างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก ในลักษณะเชิงเปรียบเทียบ (comparative study)
2. เพื่อสังเคราะห์ผลกระทบของการขยายสมาชิกภาพต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ ที่มีต่อประเทศสมาชิกใหม่
3. เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในกลุ่ม 3 ประเทศที่เลือกศึกษา

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ความเข้าใจเกี่ยวกับผลกระทบจากพัฒนาการของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ในมิติของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ
2. ข้อมูลสำหรับวิเคราะห์เพื่อเสนอแนะแนวนโยบายเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 3 นี้

1.4 กรอบแนวคิดเบื้องต้นเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

1.4.1 ความหมาย

การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ หรือ FDI หมายถึง การลงทุนต่างๆ ที่หน่วยผลิตหนึ่งซึ่งก่อตั้งฐานการผลิตในประเทศหนึ่ง สามารถดำเนินการผลิตในประเทศอื่น และ/หรือ เข้าทำการควบคุมทรัพยากรเพื่อจัดการผลิตในหน่วยผลิตของต่างประเทศได้ในสัดส่วนที่ค่อนข้างมาก (Chen, 2000: 6) ซึ่งสะท้อนความสัมพันธ์ระยะยาวในแง่ของการมีสิทธิ์เป็นเจ้าของและ/หรือควบคุมปัจจัยทุนในต่างประเทศ และข้อผูกมัดในระยะยาวที่ไม่อาจยุติได้โดยง่าย ส่วนตามนิยามของการประชุมสหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา (United Nations Conference on Trade and Development: UNCTAD) นั้น ถือว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ คือ กรณีที่มีทุนของชาวต่างชาติตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป⁵

1.4.2 แรงจูงใจที่ทำให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

สาเหตุสำคัญของการก่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่ง ตามแนวคิดของ Dunning (1988) ก็คือ การตอบสนองต่อผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ ดังนั้น แรงจูงใจสำคัญที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนโดยตรงจากต่างประเทศจึงมีอยู่ 3 ด้านหลักๆ คือ

หนึ่ง เป็นแรงจูงใจสำหรับการลงทุนเพื่อแสวงหาแหล่งทรัพยากรใหม่ (resource seeking) โดยทรัพยากรการผลิตนั้นอาจไม่มีในประเทศตน หรือถ้ามี ก็อยู่ในต้นทุนสูง อันทำให้การผลิตไม่มีประสิทธิภาพ การเคลื่อนย้ายทุนจึงมักเป็นไปเพื่อแสวงหาการประหยัดต่อขนาด (economies of scale) และ/หรือ การประหยัดจากการผลิตสินค้าและบริการที่หลากหลาย (economies of scope)

แรงจูงใจประการที่สอง คือ การลงทุนเพื่อแสวงหาประสิทธิภาพ (efficiency seeking) ทำให้แต่ละประเทศโดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนาสามารถใช้ประโยชน์จากต่างประเทศในการถ่ายทอดเทคโนโลยี ที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ (Blomstrom and Kokko, 1997)

แรงจูงใจประการสุดท้าย คือ การเคลื่อนย้ายทุนเพื่อแสวงหาตลาดใหม่ (market seeking) ในประเทศคู่ค้าหลัก ทั้งในด้านของขนาดตลาด และเพื่อลดต้นทุนการทำธุรกรรมต่างๆ เช่น ต้นทุนค่าขนส่ง เป็นต้น ซึ่งในเวลาต่อมา Dunning (1993) ได้ชี้ให้เห็นว่า การลงทุนโดยตรงระหว่าง

⁵ นิยามนี้ได้ถูกนำไปใช้อย่างกว้างขวาง โดยประเทศที่ทำการศึกษาในที่นี้ทั้ง 3 ประเทศต่างก็ใช้นิยามเดียวกัน ดังนั้น ข้อมูลที่ปรากฏอยู่ในงานวิจัยนี้จึงมีความสอดคล้องกับการศึกษาในระดับสากล

ประเทศเพื่อแสวงหาตลาดนี้ ยังเป็นช่องทางของเจ้าของทุนที่เคยเผชิญกับข้อจำกัดด้านการนำเข้าสินค้าที่เข้มงวดด้วย ดังนั้น การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจึงถือเป็นหนึ่งในสองปรากฏการณ์สำคัญของการขับเคลื่อนและเสริมแรงให้กับกระบวนการโลกาภิวัตน์ของระบบเศรษฐกิจโลก⁶

ในขณะที่ประเทศเจ้าของทุนสามารถแสวงหาประโยชน์จากการลงทุนในต่างประเทศในลักษณะต่างๆ กัน ประเทศผู้รับการลงทุนก็สามารถได้รับประโยชน์จากการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี และทักษะต่างๆ ทำให้เกิดการเติบโตและการพัฒนาเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน และในกรณีของสหภาพยุโรปนั้น การเคลื่อนย้ายทุนข้ามชาติเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลในเชิงบวกต่อการสร้างความใกล้เคียงกันในระดับการพัฒนาเศรษฐกิจ (economic convergence) ในสหภาพยุโรปได้อย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่นโยบายอื่นๆ เช่น การให้เงินอุดหนุนภายในประเทศ กลับมีผลทางลบต่อการเติบโตของเศรษฐกิจ (Boldrin and Canova, 2003) ทำให้นโยบายเศรษฐกิจหลายประการของสหภาพยุโรปเป็นไปเพื่อส่งเสริมและจูงใจให้มีการลงทุนมากกว่านโยบายอื่นๆ ที่มีแนวโน้มบิดเบือนตลาด

กรอบการศึกษาเรื่องการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจึงมีความเกี่ยวข้องกับตัวแปรหลายประเภท ทั้งที่เป็นตัวแปรทางเศรษฐกิจและที่มีใช่เศรษฐกิจ อันได้แก่ ปัจจัยการผลิตทั้งในระดับหน่วยผลิต ระดับอุตสาหกรรมและระดับนโยบายของรัฐ ปัจจัยเกี่ยวกับตลาด เทคโนโลยี ท่าเรือที่ตั้งและปัจจัยเรื่องความเสี่ยง ซึ่งนักลงทุนจะต้องประมวลศึกษาความได้เปรียบและเสียเปรียบในประเด็นต่างๆ แล้วจึงวิเคราะห์โอกาสของการได้ประโยชน์จากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ทั้งนี้ Dunning (1988, 1995) สรุปไว้ว่า ความได้เปรียบจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีความได้เปรียบ 3 ประการเกิดขึ้นพร้อมกัน ภายใต้กรอบ OLI Paradigm ดังนี้

O คือ Ownership-specific advantage ครอบคลุมความได้เปรียบที่เกี่ยวเนื่องกับการเป็นเจ้าของสินทรัพย์บางชนิด เช่น เทคโนโลยี คุณสมบัติของกระบวนการผลิตที่อาจมีการประหยัดจากขนาดการผลิต หรือคุณสมบัติพิเศษของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

L คือ Location-specific advantage ครอบคลุมความได้เปรียบในเรื่องที่ตั้ง เช่น ขนาดของตลาด ลักษณะทรัพยากร แรงจูงใจของรัฐ เป็นต้น

I คือ Internationalisation-specific advantage ครอบคลุมความได้เปรียบและโอกาสได้รับผลประโยชน์ที่เกิดจากการดำเนินกิจการภายในหน่วยผลิตเดียวกัน แต่ตั้งอยู่คนละแห่งกัน

⁶ อีกหนึ่งปรากฏการณ์คือ การค้าระหว่างประเทศ (Chen, 2000: 11)

การลงทุนที่ตอบสนองต่อแรงจูงใจและความได้เปรียบต่างๆ กัน จึงมีลักษณะที่แตกต่างกัน ดังที่สรุปไว้ในตารางที่ 1.1 ว่า ลักษณะของการลงทุนที่ตอบสนองต่อแรงจูงใจประเภทแสวงหาตลาด ทั้งที่เป็นตลาดใหม่และ/หรือขยายส่วนแบ่งตลาดในตลาดเดิมนั้น มักเป็นการลงทุนที่มีการครอบครองเทคโนโลยีที่น่าสมัย มีความสามารถในการใช้ปัจจัยการผลิตในตลาดใหม่ และมักอยู่ในโครงสร้างตลาดแบบผู้ขายน้อยราย (oligopoly) ดังนั้น ประเทศที่กลุ่มทุนนี้จะเข้าไปลงทุนจึงมักมีตลาดขนาดใหญ่ และมีอัตราการเติบโตของกำลังซื้อที่ค่อนข้างสูง นอกจากนี้ ยังอาจมีการควบคุมการนำเข้าสินค้าในระดับที่มีอิทธิพลมากพอ จนทำให้การย้ายฐานการผลิตเข้าไปผลิตในประเทศนั้นๆ สามารถสร้างผลประโยชน์ส่วนเกินได้อย่างมีนัยสำคัญ

ตารางที่ 1.1 สรุปลักษณะการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ จำแนกตามแรงจูงใจของการลงทุน

แรงจูงใจ	ลักษณะหลักของการลงทุน	ลักษณะหลักของประเทศผู้รับทุน	การตอบสนองต่อสิทธิประโยชน์ด้านภาษี
แสวงหาตลาด (market seeking) ทั้งที่เป็นตลาดใหม่ และ/หรือ การเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในตลาดเดิม	ก) มีการครอบครองเทคโนโลยีที่ค่อนข้างล้ำสมัย ข) มีความสามารถในการใช้ปัจจัยการผลิตในตลาดใหม่ ค) มักอยู่ในโครงสร้างตลาดแบบผู้ขายน้อยราย	เป็นตลาดขนาดใหญ่ หรือ มีการเติบโตในอัตราก้าวกระโดด มีกำแพงควบคุมการนำเข้าในรูปแบบต่างๆ ที่สัมฤทธิ์ผล	ต่ำ
เสาะหาแหล่งทรัพยากร (Resource seeking) ในประเทศผู้รับทุน	ก) มีความสามารถในการเข้าสู่ตลาดสินค้าได้กว้างขวาง (ทั่วโลก) ข) ลักษณะการผลิตสามารถเกิดการประหยัดจากการรวมตัวในแนวดิ่ง (vertical integration) ได้	มักมีแหล่งทรัพยากรหรือเทคโนโลยีจำนวนมาก มีการควบคุมการส่งออกในรูปแบบต่างๆ ที่สัมฤทธิ์ผล	ต่ำ
การสร้างประสิทธิภาพ (Efficiency seeking) ในการใช้ปัจจัยการผลิต	มีความสามารถในการใช้ปัจจัยการผลิตในตลาดใหม่ และ ในการกระจายสินค้าไปสู่ตลาดต่างๆ ทั่วโลก เพื่อให้สามารถลดต้นทุนการผลิตได้	มีนโยบายของรัฐที่ให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนในรูปแบบต่างๆ	สูง

ที่มา: สรุปจาก Dunning (1988, 1993) และ Coyne (1995)

สำหรับเจ้าของทุนที่มุ่งแสวงหาแหล่งทรัพยากร (resource-seeking) นั้น มักแสวงหาประเทศผู้รับทุนที่มีทรัพยากรจำนวนมาก มีต้นทุนต่ำโดยเปรียบเทียบ และมีศักยภาพในการพัฒนาทรัพยากรต่างๆ ทำให้เจ้าของทุนสามารถดำเนินการผลิตที่สามารถก่อให้เกิดการประหยัดได้ ทั้งจากการรวมตัวกันในแนวดิ่ง (vertical integration) และจากความสามารถในการเข้าสู่ตลาดสินค้าต่างๆ ทั่วโลกได้อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ หากประเทศผู้รับทุนมีนโยบายของรัฐในลักษณะที่ให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนต่างชาติในรูปแบบต่างๆ ก็ยังจูงใจให้นักลงทุนประเภทที่แสวงหาการสร้างประสิทธิภาพของการใช้ปัจจัยการผลิต (efficiency-seeking) เข้าไปลงทุนได้เพิ่มขึ้น นักลงทุนที่เลือกลงทุนในต่างประเทศด้วยเหตุจูงใจนี้ จึงมีลักษณะที่ตอบสนองต่อสิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่ค่อนข้างสูงกว่านักลงทุนในสองกลุ่มแรก (Coyne, 1995)

1.4.3 ประเภทของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

ในปัจจุบัน รูปแบบของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีการพัฒนาให้หลากหลายขึ้น โดยมีได้จำกัดอยู่เฉพาะการเข้าไปตั้งฐานการผลิตในต่างประเทศ หากแต่ยังหมายรวมถึง การรวบรวมกิจการกับกิจการภายในประเทศที่มีอยู่เดิม การเข้าไปเป็นผู้ลงทุนร่วม และการลงทุนในลักษณะรับช่วง เป็นต้น ทำให้เราสามารถแบ่งประเภทของการลงทุนได้ด้วยวิธีการลงทุน (mode of entry) ดังนี้

1. Greenfield investment คือการลงทุนและการเคลื่อนย้ายทุน “ใหม่” (new capital) จากต่างประเทศ เป็นการสร้างกิจการใหม่ ที่ก่อให้เกิดการจ้างงานในประเทศที่ได้รับทุน นับเป็นการลงทุนประเภทที่ประเทศที่รับการลงทุนสามารถได้รับประโยชน์สูงสุด เพราะก่อให้เกิดการจ้างงานมากที่สุด จึงมักเป็นที่ต้องการของประเทศที่รับการลงทุนมากที่สุด

2. Reinvested earnings คือ การลงทุนซ้ำ ด้วยกำไรสะสมหรือทุนของกิจการที่ตั้งอยู่เดิม ซึ่งมักเป็นไปเพื่อการขยายกิจการเดิม ซึ่งก่อให้เกิดการจ้างงานและสร้างรายได้ต่อเนื่อง จึงเป็นประเภทของการลงทุนที่สามารถทำให้เกิดการเติบโตที่ยั่งยืนได้ นอกจากนี้ ยังเป็นสัญลักษณ์ที่บ่งชี้ถึงปัจจัยพื้นฐานของประเทศที่รับการลงทุนว่า ยังคงมีปัจจัยบวกที่สนับสนุนการลงทุน และ/หรือ มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่น

3. Merger & Acquisition เป็นการซื้อหุ้นกิจการต่างชาติที่มีอยู่เดิมในประเทศที่ได้รับทุน และบริษัทต่างชาติที่เป็นบริษัทแม่เข้าดำเนินการเอง วิธีนี้ถือได้ว่าเป็นกลยุทธ์ทางการบริหารของกิจการในการสร้างเครือข่ายการผลิตแบบหนึ่ง (Chen, 2000)

4. รูปแบบอื่นๆ ที่ไม่อยู่รูปของการลง “ทุน” (Non-equity forms) เช่น การรับช่วงกิจการ (subcontracting) การจัดการในลักษณะให้สิทธิ (licensing) ธุรกิจประเภท franchising arrangements และการให้กู้ยืมภายในองค์กร (inter-company loans) เป็นต้น

Nocke and Yeaple (2004) สังเกตลักษณะการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในภาพรวมของโลก และ สรุปไว้ว่า กิจการที่สามารถลงทุนในลักษณะ Greenfield investment ได้ มักจะต้องมีประสิทธิภาพสูงกว่ากลุ่มที่เข้าไปควบรวมกิจการ แต่สัดส่วนของมูลค่าของการลงทุนในลักษณะนี้ทั่วโลกนับว่าน้อยกว่าประเภทอื่นๆ มาก เพราะกิจการที่จะลงทุนในรูปแบบ Greenfield ได้ จะต้องมีความได้เปรียบจากความแตกต่างของราคาปัจจัยการผลิตมากพอ ส่วนการควบรวมกิจการนั้นสามารถเกิดขึ้นได้ง่ายกว่า แม้ว่าความแตกต่างของราคาปัจจัยการผลิต (factor price differences) ระหว่างประเทศเจ้าของทุนกับประเทศที่รับทุนจะค่อนข้างน้อยก็ตาม

แต่ก็ไม่มีข้อสรุปที่ชัดเจนว่า การลงทุนแบบใดสามารถก่อให้เกิดประโยชน์ได้มากกว่ากัน การศึกษาของ UNCTAD (2000) ระบุว่า แม้ว่าการลงทุนในลักษณะ Greenfield จะทำให้มีการเปลี่ยนแปลงในทุน และรวมถึงความสามารถเพิ่มการจ้างงานในประเทศที่รับทุน ในขณะที่การควบรวมกิจการมักไม่ก่อให้เกิดการจ้างงาน แต่อิทธิพลของการลงทุนทั้งสองประเภทต่อการดึงดูดกระแสการลงทุนในระยะยาวนั้นไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้เพราะ แม้จะลงทุนในรูปของ M&A ก็สามารถจูงใจให้มีการลงทุนเพิ่มต่อไปอีกได้ โดยอาศัยสิทธิประโยชน์ และมาตรการจูงใจต่างๆ⁷ โดยในบางกรณี การควบรวมกิจการจะส่งผลให้เกิดการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมภายในประเทศเพื่อรองรับการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น ก่อให้เกิดการพัฒนาศักยภาพของทรัพยากร และประสิทธิภาพการผลิต และนำไปสู่การเติบโตของเศรษฐกิจมากกว่าการลงทุนประเภท Greenfield ได้

ดังนั้น การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใดก็ตาม จึงมักเป็นที่ต้องการของแต่ละประเทศ โดยเฉพาะประเทศกำลังพัฒนา เพราะก่อให้เกิดประโยชน์หลายประการ เช่น ทำให้เกิดการจ้างงาน สร้างผลผลิตเพิ่มขึ้นทั้งเพื่อการบริโภคภายในประเทศและเพื่อการส่งออก ทำให้การเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น รัฐจัดเก็บภาษีรายได้เพิ่มขึ้น และเมื่อบริษัทข้ามชาติเหล่านั้นสามารถขยายขนาดการผลิตก็จะเกิดการประหยัดจากขนาด (economies of scale) ทำให้มีแนวโน้มที่จะพัฒนาเทคโนโลยี และทักษะการบริหารจัดการได้ดีขึ้น ซึ่งล้วนส่งผลในเชิงบวกต่อ

⁷สิทธิประโยชน์และมาตรการจูงใจเหล่านี้ นับว่ายังมีความสำคัญเป็นอันดับสองรองจากโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจ แต่แรงจูงใจและสิทธิประโยชน์มักมีอิทธิพลมากกว่าเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อการส่งออก ซึ่งถ้ากำหนดให้โครงสร้างเศรษฐกิจพื้นฐานเหมือนกันแล้ว แรงจูงใจเหล่านี้จะมีอิทธิพลเด่นกว่าทันที

ระบบเศรษฐกิจทั้งสิ้น และในกรณีของประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป การลงทุนจากต่างประเทศจะทำให้สามารถไล่กวาดประเทศสมาชิกเดิมได้เร็วขึ้น (Weresa, 2004)

แต่กระนั้นก็ตาม การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็อาจก่อให้เกิดผลเสียได้บางประการ ซึ่ง Appleyard et al (2006) ได้ยกตัวอย่างของผลเสียไว้บางประการ เช่น ในขณะที่การลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น การลงทุนของทุนภายในประเทศอาจลดลง รัฐอาจสูญเสียอำนาจการจัดการบริหารนโยบายในเชิงจุลภาค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับอุตสาหกรรม ยิ่งไปกว่านั้น หากบริษัทข้ามชาตินำปัจจัยการผลิตเข้ามาจากประเทศแม่ด้วยแล้ว ก็จะไม่สามารถเพิ่มการจ้างงานในประเทศที่รับการลงทุนได้ดังที่ตั้งเป้าหมายไว้ นอกจากนี้ ยังมีโอกาสที่บริษัทข้ามชาติเหล่านั้นจะพัฒนาตนเองจนไปสู่การเป็นผู้ผูกขาด ทำให้ผู้บริโภคอาจต้องบริโภคสินค้าในราคาที่สูงขึ้น เป็นต้น⁸

นอกจากนี้ เรายังสามารถแบ่งประเภทการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ตามลักษณะของการผลิตสินค้าได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในแนวดิ่ง (vertical FDI) หมายถึงการผลิตสินค้าที่ต้องอาศัยขั้นตอนการผลิตขึ้นตอนใดขั้นตอนหนึ่ง หรือ หลายขั้นตอนในประเทศที่เข้าไปลงทุน ซึ่งหมายรวมถึงการตัดแบ่งกระบวนการผลิตเป็นส่วนๆ ให้ไปผลิตในประเทศต่างๆ ด้วย โดยมีเป้าหมายประสงค์ที่การประหยัดค่าขนส่ง และเอื้อให้เกิดการขยายตลาดของสินค้าที่ผลิตในประเทศแม่ได้ดีขึ้น อุตสาหกรรมที่จะได้รับประโยชน์จากการลงทุนในลักษณะนี้ จึงมักเป็นสินค้าที่มีสัดส่วนของต้นทุนการขนส่งค่อนข้างสูง สินค้าที่ต้องอาศัยทรัพยากรการผลิตบางชนิดที่เคลื่อนย้ายไม่ได้ หรืออาจเคลื่อนย้ายได้แต่มีต้นทุนสูง หรือสินค้าที่ต้องใช้ข้อมูลบางอย่างเกี่ยวกับพัฒนาการด้านตลาดของประเทศที่เข้าไปลงทุน ในกรณีนี้ Smekal and Sausgruber (2000: 37) ได้รวบรวมข้อมูลเชิงประจักษ์หลายงาน และให้ข้อสังเกตว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เข้าไปสู่สหภาพยุโรปในระยะหลังที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในลักษณะแนวดิ่งนี้ เป็นเพราะความต้องการจะสะสมทุนที่เป็นสินทรัพย์เกี่ยวกับองค์ความรู้ (knowledge-specific assets) ทั้งสิ้น

2. การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในแนวราบ (horizontal FDI) หมายถึงการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันทั้งในประเทศเจ้าของทุน และประเทศที่เข้าไปลงทุน และสินค้าที่ผลิตได้นั้นก็มักจะนำไปขายในประเทศที่ทำการผลิตนั่นเอง ซึ่ง Chen (2000) ให้ข้อสังเกตไว้ว่า การลงทุนลักษณะนี้สามารถก่อให้เกิดแนวโน้มที่บริษัทข้ามชาติจะพัฒนาตนเองให้มีอำนาจเหนือตลาดในประเทศผู้รับทุนได้

⁸ งานวิจัยในเชิงประจักษ์ที่พยายามวัดผลเสียเหล่านี้ยังมีค่อนข้างน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนชิ้นงานที่พยายามชี้ให้เห็นผลดีของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งในแนวนอนและแนวตั้ง จึงมีความเหมาะสมในกรณีต่างๆ กันไป Jensen (2002) ให้ข้อสรุปคร่าวๆ ไว้ว่า การลงทุนในแนวนอนมักเกิดขึ้นกับการลงทุนที่มีแรงจูงใจจากการแสวงหาตลาด ในขณะที่การลงทุนในแนวตั้งมักเกิดขึ้นกับการลงทุนที่มีแรงจูงใจจากการหาทรัพยากรไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรธรรมชาติ หรือ ทรัพยากรแรงงานก็ตาม (ตารางที่ 1.2) และ Aizenman and Marion (2001) ยังให้ข้อสังเกตด้วยว่า ความไม่แน่นอนหรือความแปรปรวนของกระแสรายได้ของนักลงทุนนับเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดให้เกิดการตัดสินใจการลงทุนในแนวนอนหรือแนวตั้ง โดยพบว่า การมีความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอนมากๆ มักทำให้รายได้ที่คาดว่าจะได้รับการลงทุนในแนวนอนมีสูงกว่าจากการลงทุนในแนวตั้ง ทำให้การลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ในยุโรปตะวันออกช่วงก่อนการขยายสมาชิกภาพส่วนใหญ่จึงเป็นการลงทุนในแนวนอน เพราะประเทศเหล่านี้เพิ่งจะเปลี่ยนมาเป็นระบบตลาด จึงยังคงมีความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในทางธุรกิจสูง แต่เมื่อมีความชัดเจนในด้านนโยบายของการขยายสมาชิกภาพแล้ว การลงทุนในสหภาพยุโรปใหม่ได้เริ่มมีลักษณะเป็นการลงทุนในแนวตั้งมากขึ้น

ตารางที่ 1.2 ลักษณะการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศจำแนกตามแรงจูงใจ

ประเภท	แรงจูงใจ		
	ตลาด (market-seeking)	ปัจจัยการผลิต (resource-seeking)	ประสิทธิภาพ (efficiency-seeking)
แนวนอน (horizontal FDI)	X		
แนวตั้ง (vertical FDI)		X	X

ที่มา: สรุปจาก Jensen (2002)

1.4.4 ประเด็นคำถามที่นักลงทุนต้องตอบก่อนการตัดสินใจลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

ในช่วงทศวรรษ 1950s-60s แนวคิดสำหรับการอธิบายการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมุ่งประเด็นที่การตอบคำถาม 3 คำถาม คือ คำถามที่ว่าด้วยการตัดสินใจว่า “จะลงทุนหรือไม่” ซึ่งก่อกำเนิดขึ้นเนื่องจากกระแสโลกาภิวัตน์ ทำให้แต่ละประเทศสามารถประกอบธุรกรรมกันได้โดยไร้พรมแดน ผู้ประกอบการที่พิจารณาแล้วเห็นความแตกต่างกันระหว่างต้นทุนและโอกาสของการทำกำไรในประเทศต่างๆ ว่ามีความแตกต่างกัน จึงตัดสินใจเปลี่ยนฐานการผลิตไปลงทุนที่ประเทศอื่น

ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ทั้งจุลภาคและมหภาคจำนวนมากช่วยตอบคำถามนี้ได้ โดยใช้แนวคิดพื้นฐาน คือ หลักของ “ประสิทธิภาพส่วนเพิ่มของการใช้ปัจจัยทุน” หรือ marginal productivity of capital ทฤษฎีตัวแรงของการลงทุน และ Tobin-q เป็นต้น ซึ่งทฤษฎีเหล่านี้ล้วนแต่เชื่อมโยงกับการศึกษาหาปัจจัยกำหนดการลงทุนต่อไปได้ทั้งสิ้น โดยหากจะกล่าวกว้างๆ แล้ว Chen (2000) สรุปว่า ปัจจัยเบื้องต้นที่นักลงทุนมักให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกๆ ประกอบด้วย (ก) ต้นทุนจม ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่สามารถเรียกคืนได้ แม้ว่าจะยกเลิกการลงทุนในภายหลังก็ตาม และ (ข) ความไม่แน่นอนของสถานการณ์ต่างๆ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความเสี่ยง และความแปรปรวนของอัตรากำไรที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต

เมื่อตัดสินใจจะลงทุนแล้ว คำถามต่อมา คือ “จะลงทุนเมื่อใด” เพื่อให้จังหวะเวลาของการลงทุนส่งผลถึงโอกาสการทำกำไรของผู้ประกอบการให้ได้สูงสุด ในกรณีนี้ อาจอธิบายได้ด้วยแนวคิดเรื่องวัฏจักรสินค้าของ Vernon (1966) ซึ่งแบ่งช่วงของวัฏจักรสินค้าไว้ 3 ระยะ คือ การพัฒนาสินค้าใหม่ (new product stage) ซึ่งเป็นระยะการลงทุนเริ่มต้น ทำให้การส่งออกมีไม่มากนัก หรือไม่มีเลย ถัดมาคือ ภาวะที่สินค้าเริ่มติดตลาด (maturing product stage) ทำให้สามารถส่งออกสินค้าได้มาก และสุดท้ายคือ ภาวะที่สินค้าเริ่มแพร่หลาย (standardised product stage) แล้ว ทำให้สามารถย้ายฐานการผลิตไปที่อื่นเพื่อใช้ประโยชน์จากต้นทุนปัจจัยการผลิตที่ต่ำกว่าได้

สุดท้ายคือ คำถามที่ว่า “จะลงทุนที่ไหน” ซึ่งการตอบคำถามนี้ต้องอาศัยทฤษฎีว่าด้วยทำเลที่ตั้งต่างๆ ประกอบ (Beer, 1996) และเนื่องจากการลงทุนในถิ่นฐานที่มีใช้บ้านเกิดย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยง ทำให้งานวิจัยในช่วงปลายทศวรรษ 1970s จนถึงทศวรรษ 1980s เน้นไปที่การศึกษาเรื่องการลงทุนกับความเสี่ยง โดยมีการนำตัวแปรความเสี่ยงเข้าไปอยู่ในแบบจำลองที่ว่าด้วยการเลือกที่ตั้งของฐานการผลิตด้วย (Rugman, 1979; Aliber, 1983) และเมื่อตอบคำถามเหล่านี้ได้แล้ว นักลงทุนต้องตัดสินใจว่าจะลงทุนอย่างไร ซึ่งคำตอบต่อคำถามนี้มักมีความเฉพาะตัว และขึ้นอยู่กับประเภท แรงจูงใจ และวิธีการลงทุนต่างๆ ดังที่กล่าวไว้แล้วข้างต้น ซึ่งงานวิจัยที่เกี่ยวกับการวิเคราะห์ว่าจะลงทุนที่ไหนโดยเปรียบเทียบกับประเทศสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรปนี้มีอยู่จำนวนมาก ทั้งในด้านของการเลือกประเทศ และการเลือกทำเลในประเทศหนึ่งๆ เช่น Hildebrandt and Worz (2004)

นอกจากนี้ ประเด็นความเป็นเจ้าของ (ownership) ได้เข้ามามีบทบาทในการอธิบายความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศ เพราะความเป็นเจ้าของมีความเกี่ยวพันกับความเป็นเจ้าของเทคโนโลยี การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และความสามารถในการพัฒนาสิ่งใหม่ (Caves, 1974; Swedenborg, 1979; Owen, 1982) ซึ่งแนวคิดเหล่านี้คือจุดเริ่มต้นของการพัฒนาจนถึงแนวคิดของ Porter (1990) ที่ว่าด้วย “Competitive Advantage of Nations” ในระยะต่อมานั่นเอง การตัดสินใจ

ลงทุนในต่างประเทศ จึงต้องคำนึงถึงสัดส่วนของการถือครองหุ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการทำกำไร และผลตอบแทนอื่นๆ เช่น เงินปันผล และแรงจูงใจต่อการพัฒนาประสิทธิภาพด้วย

ภาพรวมแนวคิดเรื่องการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศนี้ทำให้สรุปได้ว่า การจะวิเคราะห์การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศให้ครบถ้วนนั้น จะต้องมียปัจจัยสำคัญที่ขาดมิได้อยู่หลายประการ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคมและการเมือง ทำให้ไม่อาจจำกัดอยู่เฉพาะปัจจัยด้านการผลิตและปัจจัยที่เกี่ยวกับตลาด (เช่น ขนาดตลาด กำลังซื้อ และลักษณะสินค้าและบริการ) แต่เพียงเท่านั้น หากแต่ยังครอบคลุมถึง ท่าทีที่ตั้ง กฎระเบียบต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกวิธีการครอบครองกิจการ รวมไปถึงจนถึงเสถียรภาพทางการเมือง และ ความเสี่ยงในการทำธุรกิจ ซึ่งกล่าวเรียกรวมๆ ว่า ปัจจัยเชิงสถาบัน (institutional factors) ด้วย จนกระทั่งมีการศึกษาจำนวนมากที่พยายามสร้างแบบจำลองเพื่อหาความสัมพันธ์ของปัจจัยดังกล่าว เช่น Fabry and Zeghni (2006) ซึ่งใช้ข้อมูล pooled data และได้ผลการศึกษาที่ยืนยันว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศมีความอ่อนไหวต่อโครงสร้างของสถาบัน และระเบียบต่างๆ ภายในประเทศอย่างมีนัยสำคัญ เป็นต้น

1.5 ระเบียบวิธีวิจัย

ด้วยความพยายามจะตอบคำถามที่ว่า “การขยายสมาชิกภาพให้บทเรียนอย่างไรต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในประเทศสมาชิกใหม่” และ “การขยายสมาชิกภาพนั้นส่งผลให้เกิดการย้ายถิ่นของทุนไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่หรือไม่ ซึ่งถ้าเกิดขึ้นแล้ว มีปัจจัยใดที่ทำให้ทุนเหล่านั้นเคลื่อนย้ายไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่” งานวิจัยนี้จึงแบ่งระเบียบวิธีวิจัยเป็น 5 ส่วน ดังนี้

1. ทบทวนงานศึกษาในอดีต: ขอบเขตของการสำรวจงานวิจัยในอดีตมีดังนี้
 - ก) ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจและ รูปแบบการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ในประเทศกรณีศึกษา คือ โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชค
 - ข) นโยบายสำคัญของสหภาพยุโรปที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ
 - ค) บทเรียนของผลการขยายสมาชิกภาพในอดีตที่มีต่อการลงทุน
 - ง) วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ โดยเน้นกรณีของสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป
2. การจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้น : ครอบคลุม
 - ก) ข้อมูลการลงทุนโดยตรงจากประเทศของประเศหลักๆ เช่น ทุนจากกลุ่ม OECD และทุนจากกลุ่มประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม ในประเทศสมาชิกใหม่ โดยเน้นสามประเทศที่ต้องการศึกษา เป็นต้น

- ข) ข้อมูลระเบียบ กฎ กติกาต่างๆ ทั้งที่สนับสนุนและเป็นอุปสรรคต่อการลงทุนในประเทศทั้งสามนี้ โดยครอบคลุมระเบียบทั้งในระดับประเทศ และระดับสหภาพยุโรป
- ค) ข้อมูลลักษณะการลงทุนจากประเทศไทยในต่างประเทศ แยกรายอุตสาหกรรม หรือประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยมีแหล่งข้อมูลดังนี้
 - ก) เว็บไซต์ของหน่วยงานระหว่างประเทศ ได้แก่ Europa (www.europa.int.eu), Eurostat (www.eurostat.org), UNCTAD (www.unctad.org) โดยเน้น World Investment Report เป็นต้น
 - ข) เว็บไซต์ของหน่วยงานของรัฐของประเทศในสหภาพยุโรป เช่น สำนักงานสถิติธนาคารกลางของสาธารณรัฐเชค (www.cnb.cz) เป็นต้น
 - ค) หน่วยงานรัฐของไทย ได้แก่ ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น
- 3. การวิเคราะห์ รูปแบบ จำนวน ลักษณะอุตสาหกรรม และแนวโน้มทิศทางการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศสาธารณรัฐเชค ฮังการี และโปแลนด์ ในลักษณะ comparative study โดยครอบคลุมการคำนวณดัชนีอย่างง่าย เพื่อวัดความเข้มข้นของการลงทุนในประเทศทั้งสาม
- 4. การสังเคราะห์ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ ในประเทศสมาชิกใหม่ทั้งสาม เพื่อนำไปสู่การอนุมานนัยต่อโอกาสการลงทุนในประเทศไทย
- 5. การจัดทำรายงาน : จัดทำร่างรายงานฉบับสมบูรณ์ เพื่อสรุปผลการศึกษาทั้งหมดของโครงการ รวมทั้งเสนอแนะนัยต่อนโยบายที่เกี่ยวข้อง เพื่อจะได้นำไปใช้ประโยชน์ในทางปฏิบัติต่อไป

1.6 เล่าโครงงานวิจัย

รายงานวิจัยเรื่อง “การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปกับโอกาสการลงทุนของประเทศไทย: กรณีศึกษาเปรียบเทียบประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชค” นี้ ประกอบด้วยเนื้อหา 7 บท ดังนี้

บทแรกคือบทนำ ซึ่งอธิบายความเป็นมาของงานวิจัย วัตถุประสงค์ กรอบแนวคิดเบื้องต้นที่สำคัญเกี่ยวกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ ระเบียบวิธีวิจัย และประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

บทที่สอง คือ บทที่ว่าด้วยการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ซึ่งจะอธิบายนโยบายสำคัญของสหภาพยุโรปที่มีต่ออิทธิพลต่อการลงทุน และผลของการขยายสมาชิกภาพต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ โดยบททวนบทเรียนของการขยายสมาชิกภาพในครั้งก่อน เพื่อนำไปสู่การสรุปนโยบายการลงทุนในประเทศทั้งสาม

บทที่สาม นำเสนอภาพรวมลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก เพื่อทำความเข้าใจในกระบวนการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ส่วนลักษณะของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศรวมทั้งนโยบายของแต่ละประเทศนั้นจะปรากฏอยู่ในบทที่สี่

บทที่ห้า สังเคราะห์ปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในประเทศทั้งสาม โดยอาศัยการสำรวจงานวิจัยในอดีต และรูปแบบการลงทุนว่ามีแบบแผนการย้ายทุนของโลกไปสู่สมาชิกใหม่ทั้งสามหรือไม่ รวมทั้งแสดงผลการวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในประเทศทั้งสามที่เลือกศึกษา

บทที่หก อนุมานนโยบายต่อความสัมพันธ์ของทุนไทยกับสหภาพยุโรป และโอกาสของทุนไทย และบทที่เจ็ด เป็นบทสรุปผลการศึกษา และเสนอแนะนโยบาย

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป กับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ

2.1 บทนำ

เจตนารมณ์ประการหนึ่งของการก่อตั้งสหภาพยุโรป คือ “การเปิดโอกาสให้ประเทศต่างๆ ในทวีปยุโรปสามารถเข้าร่วมประชาคมได้ด้วยความยินดี ถ้าหากประเทศเหล่านั้นมีความประสงค์ จะเข้าร่วมเป็นสมาชิกประชาคม”¹ ทำให้การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งเมื่อราวเดือนมิถุนายน ค.ศ. 1993 จากการประชุมที่ Copenhagen ได้มีความเห็น พ้องต้องกันในกลุ่มประเทศสมาชิกเดิมขณะนั้น 12 ประเทศว่า จะเชิญประเทศในยุโรปกลาง ยุโรป ตะวันออก และเมดิเตอร์เรเนียนเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป โดยมีเงื่อนไขของการพิจารณา “รับ หรือไม่รับ” รวม 3 ประการ คือ (ก) เงื่อนไขทางการเมืองที่กำหนดให้มีเสถียรภาพและมีความเป็น ประชาธิปไตย (ข) เงื่อนไขการเป็นเศรษฐกิจในระบบตลาด และ (ค) เงื่อนไขของการยอมรับกฎ และระเบียบของสหภาพยุโรป หรือ *acquis communautaire* ต่อจากนั้น ประเทศในยุโรปกลาง ยุโรป ตะวันออก และประเทศในกลุ่มเมดิเตอร์เรเนียนได้ทยอยยื่นใบสมัครเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป ดังแสดงในตารางที่ 2.1 และเริ่มการเจรจาในค.ศ. 1998 ตามลำดับ

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในทุกครั้งที่ผ่านมา ก่อให้เกิดอานิสงส์หลาย ประการต่อประเทศสมาชิก และประเทศอื่นๆ ที่มีใช้สมาชิก ในหลายรูปแบบด้วยกัน ทั้งในด้านการ ขยายขนาดการค้า การลงทุน การจ้างงาน การเติบโตทางเศรษฐกิจ และนำไปสู่สวัสดิการที่สูงขึ้น เพราะสหภาพยุโรปมีนโยบายรองรับการขยายสมาชิกภาพที่สำคัญ คือ การเตรียมความพร้อม ประเทศสมาชิกใหม่สำหรับการขยายสมาชิกภาพ (pre-accession) มีการออกแบบโครงสร้างสถาบัน และนโยบายต่างๆ ที่เอื้อให้ส่งเสริมการลงทุน และการประกอบธุรกิจในประเทศสมาชิกใหม่ได้

¹ แปลความจาก “... to welcome any European State which wishes to join” (McGiffen, 2001, p. 36) อ้างไว้ในนิธินันท์ และคณะ (2548) หน้า 1

อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความตกลงจาก Agenda 2000 และการปรับ Lisbon Strategy ในค.ศ. 2000 ที่ส่วนหนึ่งกำหนดให้ปรับ “กองทุนปรับโครงสร้างและเสริมสร้างความเป็นหนึ่งเดียวกัน (Structural and Cohesion Fund: SCF)” เพื่อให้ประเทศสมาชิกใหม่สามารถพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานให้เอื้อต่อการพัฒนาเศรษฐกิจ สำหรับการทำให้ช่องว่างระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกันทั้งหมดมีน้อยที่สุด

ตารางที่ 2.1 ประเทศที่สมัครเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปในช่วงทศวรรษ 1990s

ประเทศ	วันสมัคร (วันที่-เดือน-คศ)	เป็นสมาชิก ณ 1 พฤษภาคม ค.ศ. 2004
ไซปรัส	4-7-90	✓
มัลต้า	16-7-90	✓
ฮังการี (HU)	31-3-94	✓
โปแลนด์ (PL)	5-4-94	✓
โรมาเนีย	22-6-95	✗
สโลวาเกีย	27-6-95	✓
ลัตเวีย	13-10-95	✓
เอสโตเนีย	24-11-95	✓
ลิทัวเนีย	8-12-95	✓
บัลแกเรีย	14-12-95	✗
สาธารณรัฐเช็ก (CZ)	17-1-96	✓
สโลวีเนีย	10-6-96	✓

ที่มา: Avery and Cameron (2001, p. 17) และ www.europa.eu.int

หมายเหตุ: บัลแกเรีย และ โรมาเนีย เป็นสมาชิกเมื่อ 1 มกราคม ค.ศ. 2007

ประเทศต่างๆ จึงได้มีการปรับโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง จนเมื่อคณะกรรมการสหภาพยุโรปได้แสดงความเห็นในการประเมินประเทศต่างๆ ที่สมัครเข้าเป็นสมาชิกใหม่ตามเงื่อนไขเศรษฐกิจ ซึ่งผลการประเมินที่มีต่อสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์มีข้อความตรงกัน คือ

“ประเทศ [สาธารณรัฐเช็ก/โปแลนด์/ฮังการี] มีคุณสมบัติของประชาธิปไตยที่มีสถาบันอันมีเสถียรภาพในการสร้างความมั่นใจได้ว่า จะมีกฎระเบียบ สิทธิมนุษยชนและการคุ้มครองชนกลุ่มน้อย”

(อ้างไว้ใน Avery and Cameron, 2001 หน้า 53, 57 และ 84)

ในที่สุดการ “ประกาศ” ขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปได้เป็นแม่เหล็กดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ทั้งในรูปของการลงทุนในทุน และในสินทรัพย์ทางการเงินต่างๆ อย่างดีเยี่ยม ทำให้ความสามารถในการทำกำไรของเจ้าของทุนอยู่ในระดับสูง และเมื่อความผันผวนของการไหลเข้าออกของทุนมีน้อยลง ก็ได้จูงใจให้มีการลงทุนระยะยาวเพิ่มขึ้น จนนับได้ว่าเป็นกลจักรสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้นักลงทุนจากประเทศต่างๆ เข้ามาลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มมากขึ้นต่อไปอย่างชัดเจน

คำถามจึงอยู่ที่ว่า สหภาพยุโรปได้ดำเนินนโยบายใดบ้างที่ส่งผลให้เกิดการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ได้อย่างมีนัยสำคัญ และนโยบายเหล่านั้นมีกรอบการดำเนินงานอย่างไร บทที่ 2 นี้จึงเป็นการนำเสนอสภาพเศรษฐกิจโดยรวมภายหลังการขยายสมาชิกภาพเมื่อค.ศ. 2004 และนโยบายสำคัญอันเกี่ยวกับการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปที่มีบทบาทต่อการสร้างแรงจูงใจให้แก่การลงทุนจากต่างประเทศในประเทศสมาชิกใหม่

2.2 เศรษฐกิจสหภาพยุโรปหลังการขยายสมาชิกภาพ (The Enlarged Europe)

ผลผลิตและรายได้

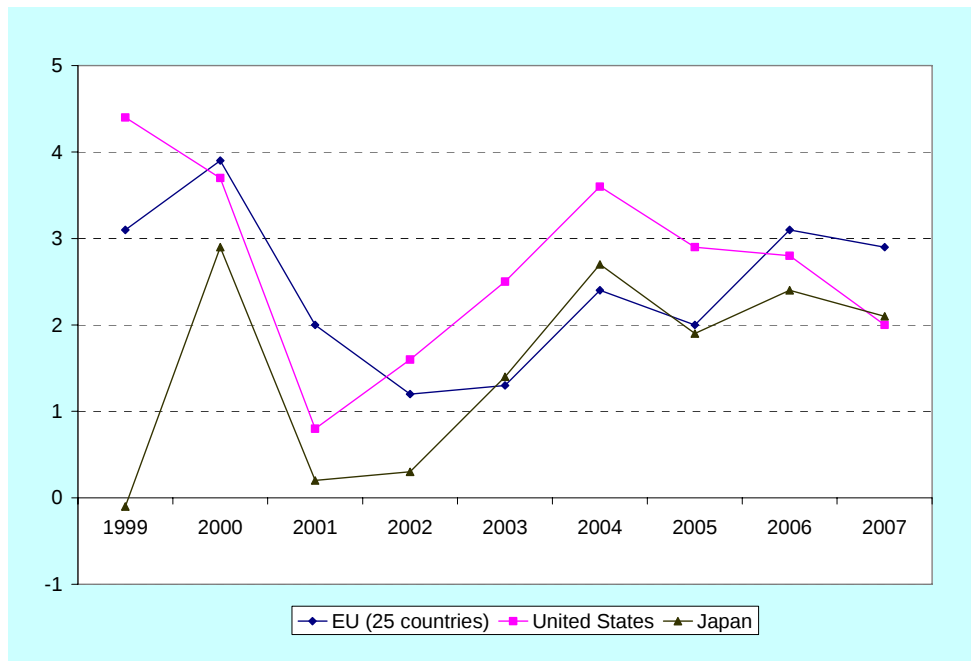
ณ วันที่ 1 พฤษภาคม ค.ศ. 2004 สหภาพยุโรปได้มีการขยายสมาชิกภาพครั้งใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ โดยรับประเทศสมาชิกใหม่ จากยุโรปตะวันออก ยุโรปกลาง และ เมดิเตอร์เรเนียน รวม 10 ประเทศ ซึ่งการขยายสมาชิกภาพในครั้งนั้น ทำให้สหภาพยุโรปมีจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นราว 74 ล้านคน มีขนาดผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นเพิ่มขึ้นประมาณ 4 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ. (ตารางที่ 2.2) จนทำให้สหภาพยุโรป ณ พ.ศ. 2547 มีประชากรรวม 462 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 7 ของโลก และมีขนาดเศรษฐกิจรวมประมาณ 9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งเป็นขนาดที่ใกล้เคียงกับเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา

การเติบโตทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปในช่วงปีค.ศ. 1999-08 จัดว่ามีเสถียรภาพ โดยเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 2-3 และไม่ค่อยผันผวนมากอย่างเช่นสหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น อย่างไรก็ตาม การขยายสมาชิกภาพได้ทำให้อัตราการเติบโตของสหภาพยุโรปชะลอตัวลง โดยในช่วงที่มีการขยายสมาชิกภาพสหภาพยุโรประหว่างปีค.ศ. 2002-05 นั้น อัตราเติบโตอยู่ในระดับที่น้อยกว่าสหรัฐอเมริกา และมีบางปีที่เติบโตน้อยกว่าญี่ปุ่น แต่เมื่อการขยายสมาชิกภาพเสร็จสิ้น พบว่า การเติบโตได้ขยับสูงขึ้น และสูงกว่าภูมิภาคอื่นๆ ในปีค.ศ. 2006 – 07 (ภาพที่ 2.1)

นอกจากนี้ การขยายสมาชิกภาพยังได้ทำให้ระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวเฉลี่ยของสหภาพยุโรปลดลง และมีช่องว่างของระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวระหว่างกลุ่มสหภาพยุโรปเดิม (EU-15) กับสหภาพยุโรปใหม่อยู่ค่อนข้างมาก ดังแสดงในภาพที่ 2.2 จะเห็นว่า ประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมดมี GDP ต่อหัวต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของสหภาพ (ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 23,500 ยูโร) โดยมีไซปรัสเป็นประเทศที่มี GDP ต่อหัวสูงที่สุดในกลุ่มสมาชิกใหม่ ส่วนสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์นั้น มีมูลค่า GDP ต่อหัวประมาณ 11,100 ยูโร 9,800 ยูโร และ 7,100 ยูโร ตามลำดับ ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของสหภาพถึง 2 เท่า หรือ มากกว่า ข้อมูลนี้จึงเป็นดัชนีบ่งชี้การะประการหนึ่งของกรรมวิธีการสหภาพยุโรป ในการลดความไม่เท่าเทียมกันในทางเศรษฐกิจ หรืออีกนัยหนึ่ง คือ การสร้าง economic convergence ให้เกิดขึ้นในสหภาพยุโรป

ภาพที่ 2.1 อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ค.ศ. 1999-07

หน่วย: ร้อยละต่อปี

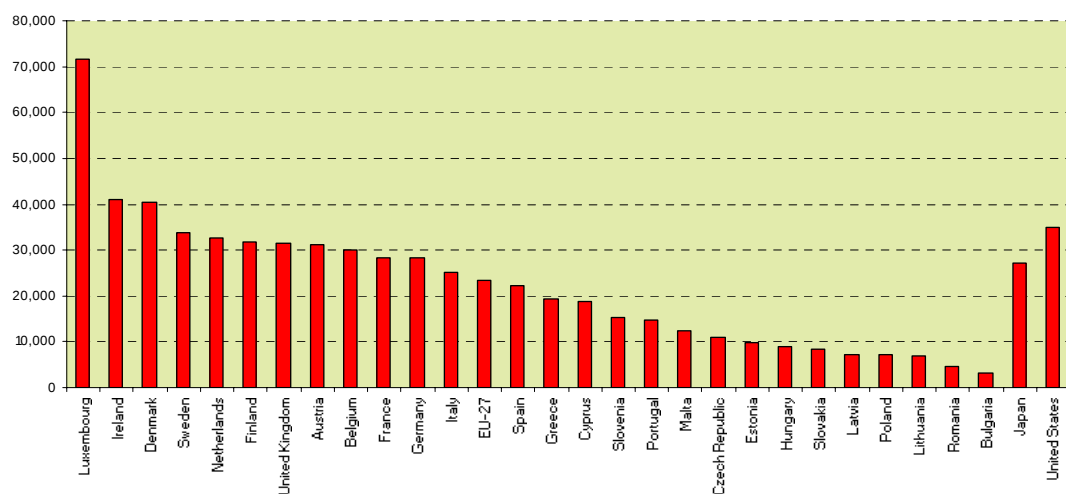


ที่มา: Eurostat

หมายเหตุ: คำนวณจาก GDP ที่แท้จริง

ภาพที่ 2.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัว พ.ศ. 2549

หน่วย: ยูโร



ที่มา: Eurostat

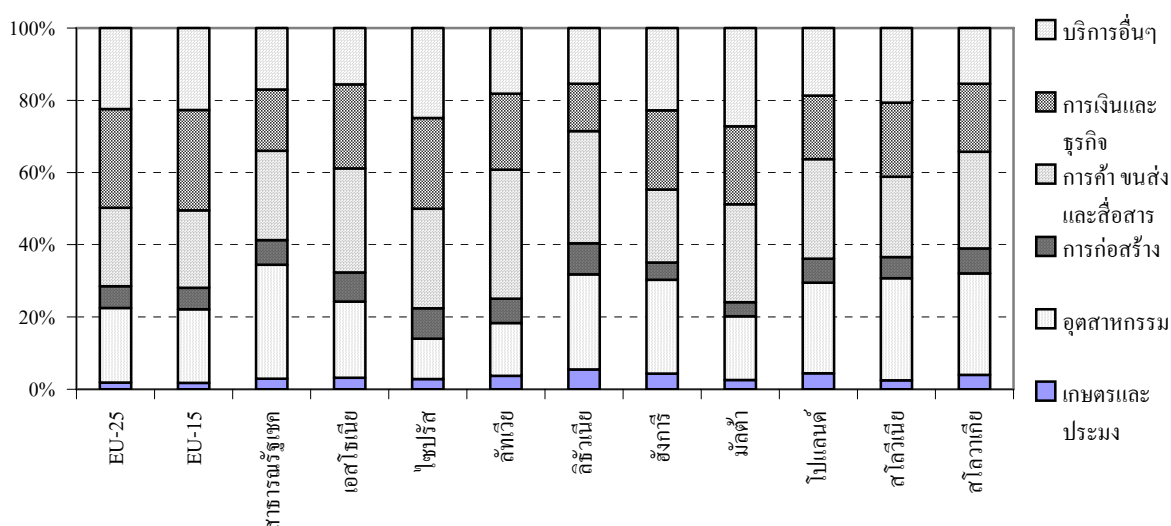
ตารางที่ 2.2 ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น (วัดตาม PPS ณ ราคาตลาด) ค.ศ. 2001-07

ประเทศ	พันล้านดอลลาร์สหรัฐ			อัตราเติบโตเฉลี่ยต่อปี	
	2001	2004	2007	01-04	04-07
EU (27)	8,580	13,189	16,912	15.4	8.6
EU (25)	8,429	12,919	16,514	15.3	8.5
EU (15)	7,724	11,768	14,942	15.1	8.3
Austria	178	279	360	16.1	8.9
Belgium	225	339	432	14.6	8.4
Denmark	121	183	227	14.7	7.5
France	1,254	1,851	2,404	13.9	9.1
Germany	1,701	2,584	3,164	15.0	7.0
Greece	168	280	370	18.6	9.8
Finland	106	164	210	15.5	8.6
Ireland	91	155	222	19.6	12.6
Italy	1,189	1,671	2,045	12.0	7.0
Luxembourg	18	31	45	19.5	13.2
Netherlands	380	566	738	14.2	9.2
Portugal	141	211	270	14.4	8.6
Spain	708	1,161	1,631	17.9	12.0
Sweden	191	302	392	16.4	9.1
United Kingdom	1,254	1,989	2,427	16.6	6.9
EU-10 (member 2004)					
Cyprus	11	18	25	16.8	11.6
Czech Republic	127	206	285	17.5	11.4
Estonia	11	21	32	23.1	15.8
Latvia	16	28	45	20.7	16.4
Lithuania	26	47	70	22.2	14.6
Hungary	106	172	217	17.4	8.1
Malta	5	8	11	15.5	8.8
Poland	322	521	697	17.3	10.2
Slovakia	50	83	126	18.4	15.0
Slovenia	28	46	63	18.2	10.4
EU-2 (member 2007)					
Bulgaria	41	71	100	19.9	12.3
Romania	109	198	297	22.0	14.4
United States	7,786	12,229	15,928	16.2	9.2
Japan	2,560	3,882	4,942	14.9	8.4

ที่มา: Eurostat

ลักษณะโครงสร้างทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ค่อนข้างคล้ายกับของประเทศสมาชิกเดิม กล่าวคือ มีสัดส่วนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจภาคบริการสูงสุด อันประกอบด้วย การก่อสร้าง การค้า การขนส่ง การสื่อสารและบริการอื่นๆ โดยครองสัดส่วนโดยเฉลี่ยเกินกว่าร้อยละ 60 ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจทั้งประเทศ ยกเว้นไซปรัส ซึ่งมีสัดส่วนของภาคบริการสูงเกินกว่าร้อยละ 80 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น รองลงมาคือ ภาคอุตสาหกรรม ซึ่งมีสัดส่วนประมาณเกือบร้อยละ 40 และภาคเกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีสัดส่วนในการผลิตน้อยที่สุดคือ รวร้อยละ 4 เท่านั้น (ภาพที่ 2.3)

ภาพที่ 2.3 โครงสร้างกิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ พ.ศ. 2549



ที่มา: Eurostat

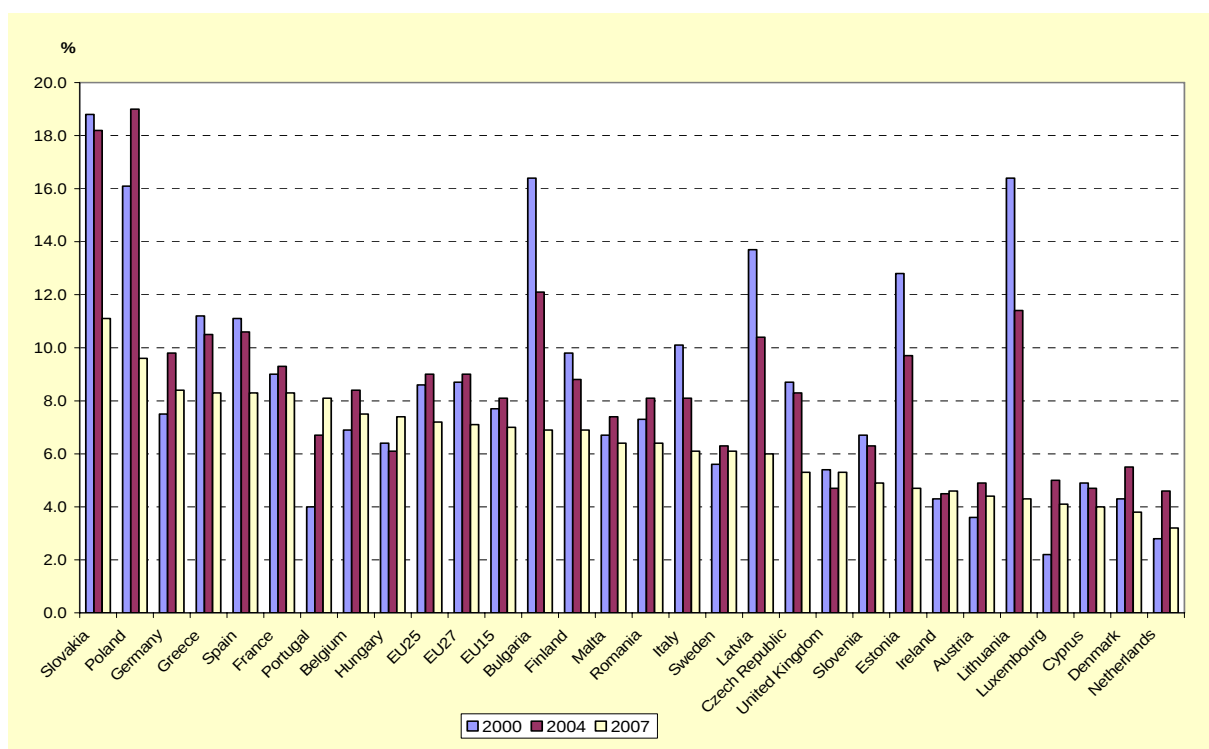
ตลาดแรงงาน ค่าจ้าง และทรัพยากรมนุษย์

ตลาดแรงงานของสหภาพยุโรปมีอัตราว่างงานเฉลี่ยประมาณร้อยละ 7 ของกำลังแรงงาน โดยเมื่อมีการขยายสมาชิกภาพแล้ว อัตราการว่างงานมิได้เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่เมื่อพิจารณารายประเทศ จะเห็นว่า ประเทศสมาชิกใหม่ที่มีอัตราว่างงานสูงสุดในปีค.ศ. 2007 คือ สโลวาเกีย โปแลนด์ และอังกี ซึ่งมีการว่างงานร้อยละ 11.1, 9.6 และ 7.4 ตามลำดับ และมีอัตราที่สูงกว่าอัตราว่างงานเฉลี่ยของสหภาพ อย่างไรก็ดี หากเปรียบเทียบอัตราว่างงานของประเทศดังกล่าวกับปีค.ศ. 2000 แล้วจะพบว่า อัตราว่างงานในสโลวาเกีย และโปแลนด์ได้ลดลงอย่างมากซึ่งทั้งสอง

ประเทศนี้เคยมีการว่างงานสูงถึงร้อยละ 18.8 และ 16.1 ตามลำดับ ในขณะที่อัตราว่างงานของฮังการี กลับสูงขึ้นจากอัตราร้อยละ 6.4 ในค.ศ. 2000

สำหรับสมาชิกใหม่อื่นๆ ที่ได้รับประโยชน์ภายหลังการขยายสมาชิกภาพ ในรูปของการ ลดลงของอัตราการว่างงานอย่างมีนัยสำคัญ ได้แก่ ลัตเวีย เอสโตเนีย และ ลิทัวเนีย ซึ่งจากภาพที่ 2.4 จะเห็นว่า ทั้งสามประเทศ เคยมีอัตราการว่างงานสูงสุดใน 5 อันดับแรกของสหภาพยุโรป เมื่อปีค.ศ. 2000 แต่เมื่อการขยายสมาชิกภาพเสร็จสิ้น ประเทศทั้งสามมีอัตราว่างงานในปีค.ศ. 2007 ในอัตราที่ต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของสหภาพทั้งหมด โดยมีอัตราร้อยละ 6.0, 4.7 และ 4.3 ตามลำดับ

ภาพที่ 2.4 อัตราการว่างงานของสมาชิกสหภาพยุโรป เรียงตามอัตราจากมากไปน้อยใน ค.ศ. 2007



ที่มา: Eurostat (2008)

สำหรับต้นทุนค่าแรงของการประกอบการในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปนั้น พบว่า มีการเพิ่มขึ้นในช่วงปี 1996-2006 ก่อนข้างมาก โดยการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนค่าแรงในสมาชิกใหม่ในช่วงเวลาดังกล่าวมีความแตกต่างกันมากในแต่ละประเทศ เช่นมีอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 4 ต่อปีในสโลวีเนีย และเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 12 ในลิทัวเนีย (ตารางที่ 2.3)

ตารางที่ 2.3 ต้นทุนค่าแรงเฉลี่ยต่อชั่วโมงในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรป ค.ศ. 1996-2006

	1996	1998	2000	2002	2004	2006	%p.a. ^{1/}
EU (27)	16.17	17.09	18.32	19.44	20.25	:	2.9
EU (25)	16.17	17.36	19.34	20.46	21.45	:	3.6
EU (15)	18.65	19.99	21.95	23.23	24.31	:	3.4
Austria	22.34	22.02	23.05	24.15	25.32	26.67	1.8
Belgium	:	:	26.61	29.17	30.29	31.58	2.9
Denmark	:	24.63	26.53	29.06	30.70	33.09	3.8
Finland	20.25	20.40	22.10	23.82	25.34	27.39	3.1
France	22.09	22.94	24.84	27.04	28.46	30.31	3.2
Germany	22.90	23.60	25.00	26.20	26.90	27.70	1.9
Greece	9.26	9.77	10.98	12.46	:	:	5.1
Ireland	:	:	:	:	:	:	:
Italy	17.59	18.30	18.99	19.99	21.39	:	2.5
Luxembourg	21.38	21.56	24.48	26.21	29.97	31.98	4.1
Netherlands	20.39	20.18	22.31	25.19	27.23	:	3.7
Portugal	7.18	7.60	8.13	9.10	10.20	10.97	4.3
Spain	14.43	14.13	14.22	13.63	14.76	15.77	0.9
Sweden	23.12	23.99	28.56	28.73	31.08	32.16	3.4
United Kingdom	14.22	19.16	23.71	25.24	24.71	:	7.2
EU-10 (member 2004)							
Cyprus	7.25	8.19	9.10	9.91	11.10	11.98	5.2
Czech Republic	2.80	3.23	3.86	5.39	5.85	7.14	9.8
Estonia	1.85	2.42	2.85	3.67	4.24	5.50	11.5
Latvia	:	1.71	2.22	2.39	2.52	3.41	9.0
Lithuania	1.32	1.95	2.63	2.90	3.22	4.21	12.3
Hungary	2.86	3.02	3.63	4.91	5.54	6.34	8.3
Malta	:	:	:	7.59	7.77	8.69	3.4
Poland	2.95	3.73	4.48	5.27	4.74	6.03	7.4
Slovakia	2.16	2.91	3.07	3.59	4.41	5.33	9.5
Slovenia	7.35	8.51	8.98	9.70	10.41	11.29	4.4
EU-2 (member 2007)							
Bulgaria	:	1.11	1.23	1.32	1.45	1.65	5.1
Romania	:	:	1.41	1.67	1.76	2.68	11.3

ที่มา: Eurostat (2008)

หมายเหตุ: 1/ อัตราเปลี่ยนแปลงเฉลี่ยต่อปีในช่วง 1996-2006 หรือ ช่วงอื่นตามที่มีข้อมูล เช่น EU27 และ EU25 เป็นอัตราเปลี่ยนแปลงต่อปี ในช่วง 1996-2004 เป็นต้น 2/ นิยามต้นทุนค่าแรงเฉลี่ย คือ ต้นทุนค่าแรงรวมหารด้วยจำนวนชั่วโมงทำงานจริง โดยที่ ต้นทุนค่าแรงรวม คือ รายจ่ายรวมของนายจ้างที่เกิดขึ้นเมื่อนายจ้างลูกจ้าง ครอบคลุมค่าจ้าง เงินเดือน เงินประกันสังคม ต้นทุนการพัฒนาบุคลากร และรายจ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวกับสวัสดิการพนักงาน เช่น ค่าเครื่องแบบ และเงินช่วยเหลือ เป็นต้น และ 3/ : = ไม่มีข้อมูล

ซึ่งช่วยข้อมูลจาก Eurostat (2008) ได้ระบุว่า ต้นทุนค่าแรงที่แรงงานได้รับนั้น คิดเป็นค่าจ้างและเงินเดือนประมาณร้อยละ 75 และ ส่วนที่นายจ้างจ่ายในรูปของการประกันสังคม และโบนัส และสวัสดิการอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ในรูปของตัวเงิน รวมประมาณร้อยละ 25 ซึ่งในส่วนของค่าแรงขั้นต่ำนั้น ประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 มีอัตราค่าจ้างขั้นต่ำต่อเดือนโดยเฉลี่ยประมาณ 263 ยูโร โดยมีมัลต้าและสโลวีเนียเป็นประเทศที่มีค่าจ้างขั้นต่ำสูงสุด คือ 585 และ 522 ยูโรต่อเดือนตามลำดับ ในขณะที่ประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ มีอัตราค่าจ้างขั้นต่ำต่อเดือน เท่ากับ 288, 258 และ 246 ยูโรต่อเดือน ตามลำดับ ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเฉลี่ยของประเทศสมาชิกใหม่ด้วยกัน (ตารางที่ 2.4)

ตารางที่ 2.4 ค่าจ้างขั้นต่ำต่อเดือน (ยูโร) ของประเทศสมาชิกใหม่ ค.ศ. 2000-07

	2000	2004	2007
Malta	500	542	585
Slovenia	359	471	522
Czech Republic	111	207	288
Hungary	100	189	258
Poland	159	177	246
Estonia	:	159	230
Slovakia	:	148	217
Lithuania	106	125	174
Latvia	84	121	172
Romania	25	69	114
Bulgaria	38	61	92
Cyprus	:	:	:

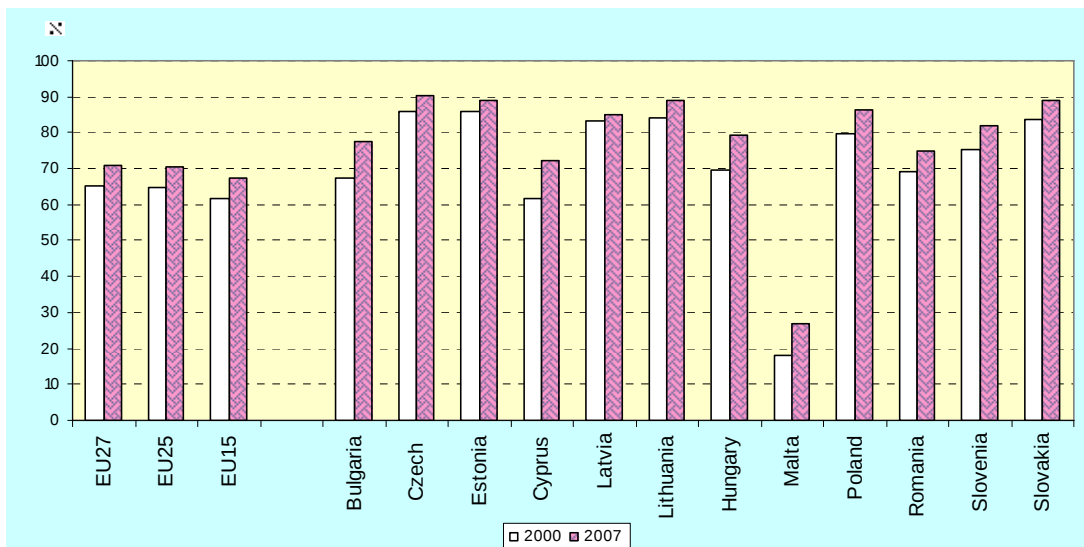
ที่มา: Eurostat (2008)

ต้นทุนเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์โดยรวม ที่ผู้ว่าจ้างของแต่ละประเทศต้องจ่ายต่อลูกจ้างหนึ่งคน ยังแปรผันแตกต่างกันไปตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ โดยเฉลี่ยของ EU-15 แล้ว ภาคเศรษฐกิจที่มีต้นทุนด้านบุคคลสูงสุด คือ ภาคการผลิตสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ไฟฟ้า แก๊ส และน้ำ อยู่ในอัตราประมาณ 40,000 ยูโรต่อคนต่อปี และภาคเศรษฐกิจที่มีต้นทุนนี้ต่ำสุด คือ ภาคการโรงแรมและภัตตาคาร คือ อัตราประมาณ 14,800 ยูโรต่อคนต่อปี นั่นแสดงว่า ภาคบริการยังมีแนวโน้มเติบโตได้ด้วยต้นทุนต่ำ

ประชากรของสมาชิกใหม่ที่สามารถศึกษาขั้นต่ำในระดับมัธยมศึกษาตอนปลายเป็นสัดส่วนที่นับว่าค่อนข้างสูง ดังจะเห็นจากภาพที่ 2.5 ซึ่งถ้ายกเว้นมัลต้า จะเห็นว่า ทุกประเทศมีสัดส่วนสูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศในสหภาพยุโรปทั้งหมด แต่ถ้าพิจารณาสัดส่วนของประชากรที่

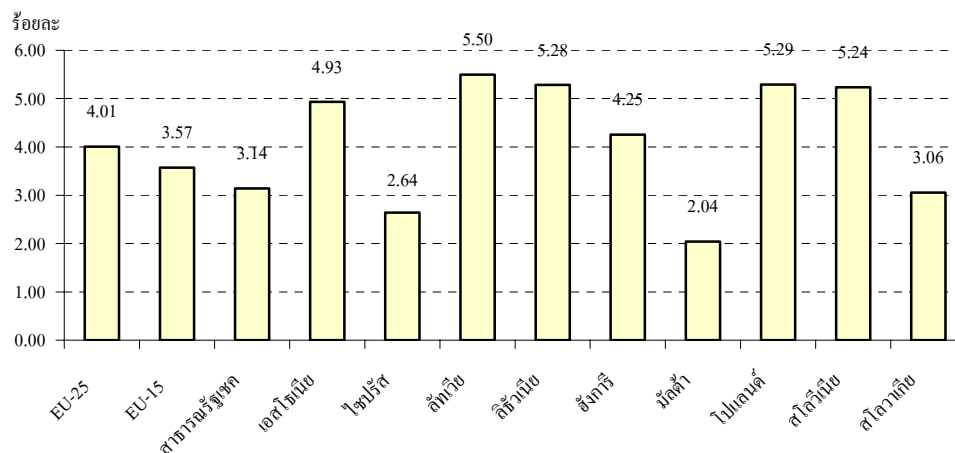
มีระดับการศึกษาสูงสุดในระดับอุดมศึกษาหรือสูงกว่าแล้ว จะพบว่า ยังมีสัดส่วนค่อนข้างน้อยอยู่ โดยเฉลี่ยของสหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศ มีสัดส่วนร้อยละ 4 ดังนั้น ประเทศสมาชิกใหม่ที่มี สัดส่วนผู้สำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษา มากกว่าค่าเฉลี่ยของสหภาพ คือ ลัตเวีย โปแลนด์ สโลวี เนีย (ภาพที่ 2.5)

ภาพที่ 2.5 สัดส่วนประชากรอายุ 25-64 ปีที่สำเร็จการศึกษาอย่างน้อยระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย



ที่มา: Eurostat (2008)

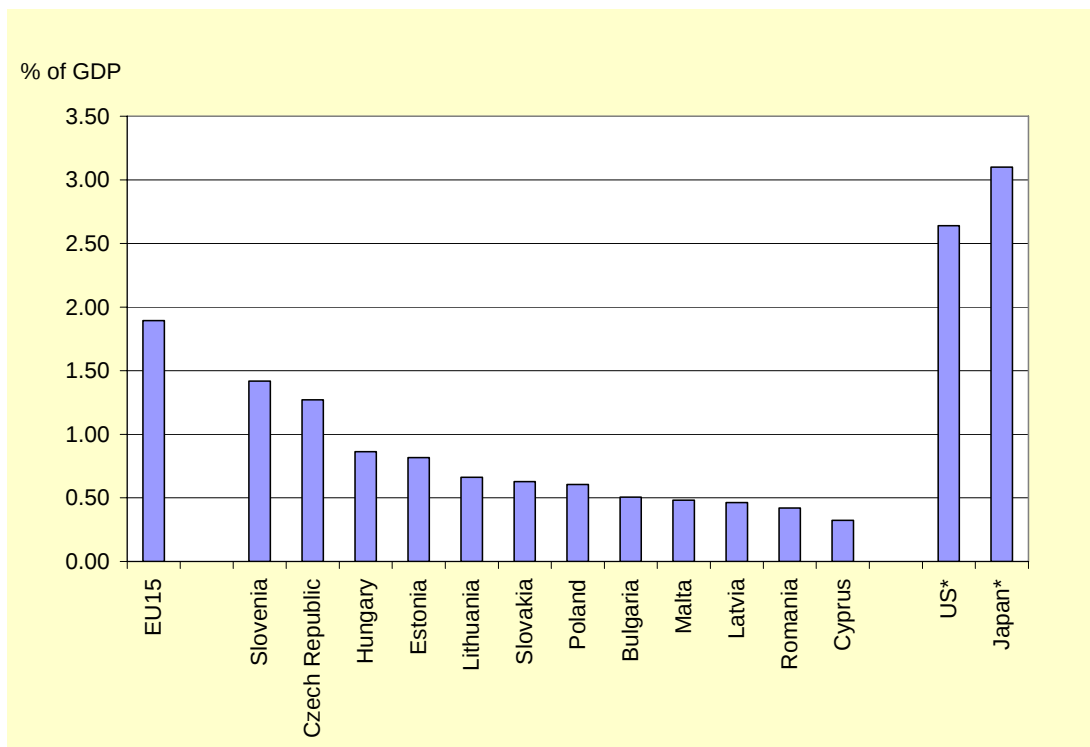
ภาพที่ 2.6 สัดส่วนประชากรที่สำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษาหรือสูงกว่า พ.ศ.2547



ที่มา: Eurostat (2006)

ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลักษณะการศึกษาของประชากรสะท้อนให้เห็นว่า แรงงานของประเทศสมาชิกใหม่ มีศักยภาพในระดับหนึ่งที่จะดำเนินการผลิต และเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ได้ ทำให้นับเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่เอื้อให้สามารถรองรับการลงทุนจากต่างประเทศได้ดี แต่ในอีกด้านหนึ่ง กลับพบว่า รัฐบาลของแต่ละประเทศยังให้การสนับสนุนในด้านการพัฒนาและการวิจัยค่อนข้างน้อย และต่ำกว่าระดับเฉลี่ยของสมาชิกเดิมทั้ง 15 ประเทศซึ่งมีรายจ่ายมวลรวมสำหรับการวิจัยพัฒนา (gross domestic expenditure on R & D) เฉลี่ยในช่วงปี 1997-07 อยู่ร้อยละ 2 ของ GDP แต่ประเทศสมาชิกใหม่มีการจัดสรรไว้เฉลี่ยประมาณร้อยละ 0.8 ของ GDP เท่านั้น ซึ่งหากเปรียบเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วอื่นๆ ในโลก เช่นสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น เป็นต้น แล้วจะพบว่า ยังเป็นมีสัดส่วนค่อนข้างน้อย (ภาพที่ 2.7)

ภาพที่ 2.7 รายจ่ายมวลรวมสำหรับการวิจัยพัฒนาต่อ GDP เฉลี่ย พ.ศ. 2540-50

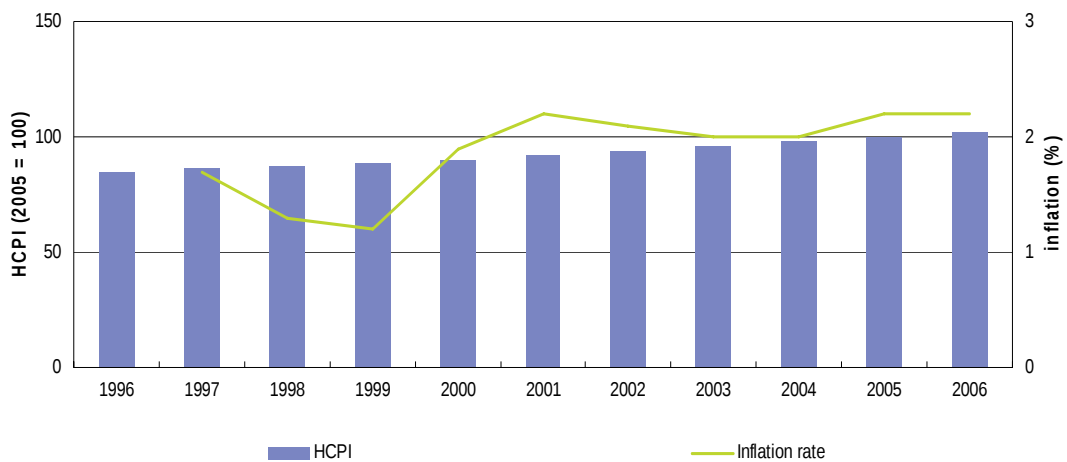


ที่มา: Eurostat (2008)

เสถียรภาพราคา อัตราแลกเปลี่ยน และความสามารถในการแข่งขัน

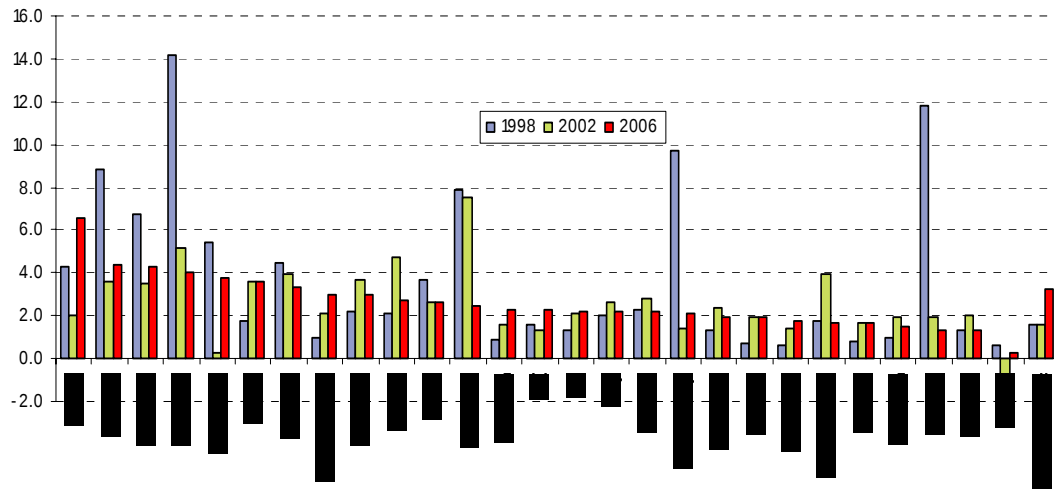
สหภาพยุโรปจัดว่าเป็นภูมิภาคที่มีเสถียรภาพของราคาและอัตราแลกเปลี่ยน โดยในระหว่างค.ศ. 1996 – 2006 นั้น สหภาพยุโรปมีอัตราเงินเฟ้อที่คำนวณจากดัชนีราคาผู้บริโภค HCPI อยู่ในอัตราประมาณร้อยละ 2 (ภาพที่ 2.8) แต่เมื่อพิจารณาในรายประเทศ จะเห็นว่า สมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป มีอัตราเงินเฟ้อที่ค่อนข้างสูง และสูงกว่าอัตราของสหภาพยุโรปโดยรวม อย่างไรก็ตาม จากภาพที่ 2.9 จะเห็นว่า มีสมาชิกใหม่หลายประเทศที่ประสบความสำเร็จในการลดอัตราเงินเฟ้อได้อย่างชัดเจน คือ ฮังการี โปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก ซึ่งเคยประสบปัญหาเงินเฟ้อสูงเกินกว่าร้อยละ 10 ในค.ศ. 1998 คือ อัตรา 14% 12% และ 10% ตามลำดับ และสามารถลดลงเป็น 4% 1.7% และ 2% ได้ในค.ศ. 2006

ภาพที่ 2.8 ดัชนีราคาผู้บริโภค (Harmonised Consumer Price Index: HCPI 2005=100) และอัตราเงินเฟ้อของสหภาพยุโรป ค.ศ. 1996 - 2006



ที่มา: Eurostat

ภาพที่ 2.9 อัตราเงินเฟ้อของสมาชิกสหภาพยุโรป 25 ประเทศ เรียงตามอัตราใน พ.ศ. 2549



ที่มา: Eurostat

ประเด็นที่น่าสนใจคือ แม้ว่าอัตราเงินเฟ้อของสมาชิกใหม่แต่ละประเทศจะลดลง แต่หากเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงของระดับราคาสินค้าเพื่อการบริโภคของครัวเรือนของสมาชิกใหม่แต่ละประเทศ กับระดับราคาของสหภาพยุโรปโดยรวมในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา เพื่อชี้ให้เห็นการเปลี่ยนแปลงของค่าครองชีพในประเทศสมาชิกใหม่ ดังแสดงในตารางที่ 2.5 จะพบว่า ประเทศสมาชิกใหม่มีระดับราคาที่เพิ่มขึ้น และเข้าใกล้ระดับของสหภาพยุโรปโดยรวมอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะแล้ว สาธารณรัฐเช็ก เอสโตเนีย ลัตเวีย ฮังการี โปแลนด์ และสโลวาเกีย มีการเปลี่ยนแปลงของราคาที่โน้มเข้าสู่ระดับของสหภาพยุโรปในช่วงอัตรา้อยละ 2-4 ต่อปี ส่วนบัลแกเรีย โรมาเนีย และลิทัวเนีย นั้น ระดับค่าครองชีพสูงขึ้นเข้าใกล้ค่าเฉลี่ยของสหภาพ เกินกว่าร้อยละ 4 ต่อปี ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นว่า ประชากร รวมถึงนักลงทุน และนักท่องเที่ยวในประเทศเหล่านี้ กำลังเผชิญกับการเพิ่มขึ้นของค่าครองชีพในสินค้าเพื่อการบริโภคอุปโภคต่างๆ ในประเทศสมาชิกใหม่ ทำให้ความสามารถในการบริโภคที่แท้จริงไม่ได้เพิ่มขึ้นในอัตราเดียวกับการเพิ่มขึ้นของรายได้

กล่าวโดยรวม เราสามารถแบ่งกลุ่มประเทศสมาชิก โดยเปรียบเทียบกับการเติบโตและอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยของสหภาพ ดังแสดงในภาพที่ 2.10 จะเห็นว่า ประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่มีการเติบโตสูง แต่ขณะเดียวกันก็ยังมีอัตราเงินเฟ้อที่สูงกว่าสหภาพโดยเปรียบเทียบ ซึ่งกรณีนี้รวมถึงฮังการีด้วย ในขณะที่สมาชิกเดิมต่างๆ มีอัตราการเติบโตต่ำ และมีอัตราเงินเฟ้อที่ต่ำ ส่วนโปแลนด์และสาธารณรัฐเช็กนั้น มีอัตราการเติบโตสูง และมีอัตราเงินเฟ้อต่ำกว่าค่าเฉลี่ย

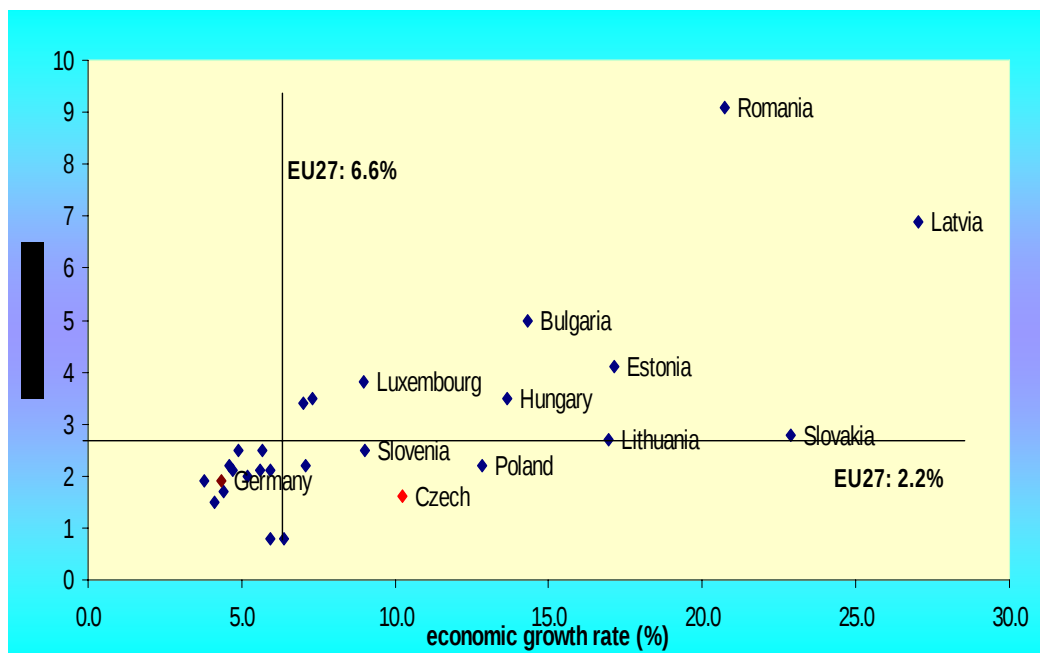
ตารางที่ 2.5 อัตราการเปลี่ยนแปลงของระดับราคา (เฉลี่ยร้อยละต่อปี) ในช่วงค.ศ. 1996-2006 เทียบ
กับสหภาพยุโรป EU27 (Price Convergence)

< 0		[0, 2)		[2, 4)		>=4	
Belgium	-0.436	Denmark	0.262	Czech	3.317	Bulgaria	4.913
Germany	-0.981	Ireland	1.958	Estonia	3.053	Lithuania	4.476
France	-0.889	Greece	0.389	Latvia	3.227	Romania	6.906
Luxembourg	-0.355	Spain	0.272	Hungary	3.080		
Netherlands	-0.293	Italy	0.512	Poland	2.200		
Austria	-0.973	Cyprus	0.376	Slovakia	3.744		
Finland	-0.430	Malta	0.930				
Sweden	-1.323	Portugal	0.297				
		Slovenia	0.446				
		UK	1.755				

หมายเหตุ: คำนวณจากข้อมูลราคาของการบริโภคขั้นสุดท้ายของภาคครัวเรือนซึ่งรวมภาษีแล้ว

ที่มา: ข้อมูลจาก Eurostat

ภาพที่ 2.10 การเติบโตและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป พ.ศ. 2550

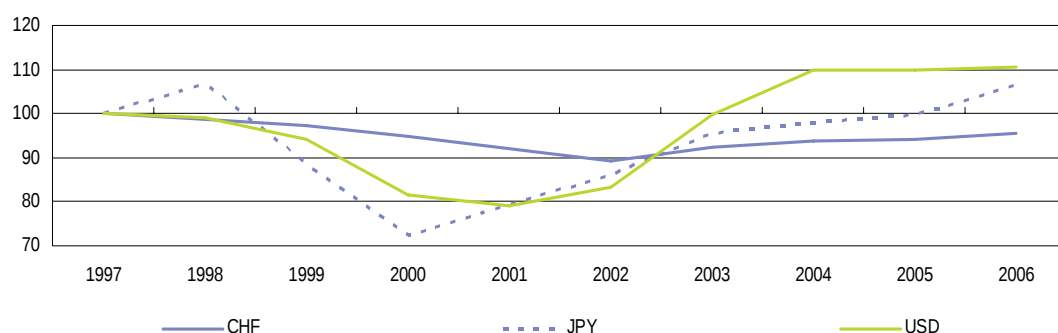


ที่มา: ข้อมูลจาก Eurostat อ้างอิงในนิพนธ์ และคณะ (2551)

นอกเหนือจากการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของราคาแล้ว เรายังสามารถประเมินความสามารถในการแข่งขันของภูมิภาคได้จากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน โดยที่สหภาพยุโรปมีเงินสกุลหลักคือ ยูโร ใช้ในสมาชิกบางประเทศ ซึ่งเป็นเงินสกุลที่มีเสถียรภาพ และแข่งค่ากับเงินสกุลหลัก เช่น เงินเยนญี่ปุ่น ดอลลาร์สวอ. และเงินฟรังก์สวิส อย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นจากภาพที่ 2.11 ซึ่งแสดงดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลหลักต่อเงินสกุลยูโร และมีปี 1997 เป็นปีฐาน ได้แสดงให้เห็นว่า เงินยูโรมีการแข่งค่ามากที่สุด เมื่อเทียบกับเงินสกุลดอลลาร์ และมีอัตราประมาณ 1.2556 ดอลลาร์สวอ. ต่อ ยูโร

การแข่งค่าของเงินสกุลยูโร นี้มีน้อยอย่างน้อย สอง ประการ กล่าวคือ ในด้านหนึ่ง เป็นการบั่นทอนความสามารถในการแข่งขันการส่งออก แต่อีกด้านหนึ่งจะพบว่า เป็นการสะท้อนความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจ และสร้างแรงดึงดูดให้มีการลงทุนจากต่างชาติ ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น การใช้เงินสกุลเดียว เป็นการลดต้นทุนธุรกรรมในการทำธุรกิจ และลดความเสี่ยงต่อความผันผวนของค่าเงิน ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจภายในสหภาพมีเพิ่มขึ้น ทั้งในรูปของการส่งออกนำเข้าสินค้าระหว่างกัน และการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศได้มากกว่าประเทศที่ไม่ใช้เงินยูโร (Petroulas, 2007)

ภาพที่ 2.11 ดัชนีอัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลหลัก ต่อ เงินสกุลยูโร (1997 = 100)



อัตราต่อ 1 EUR

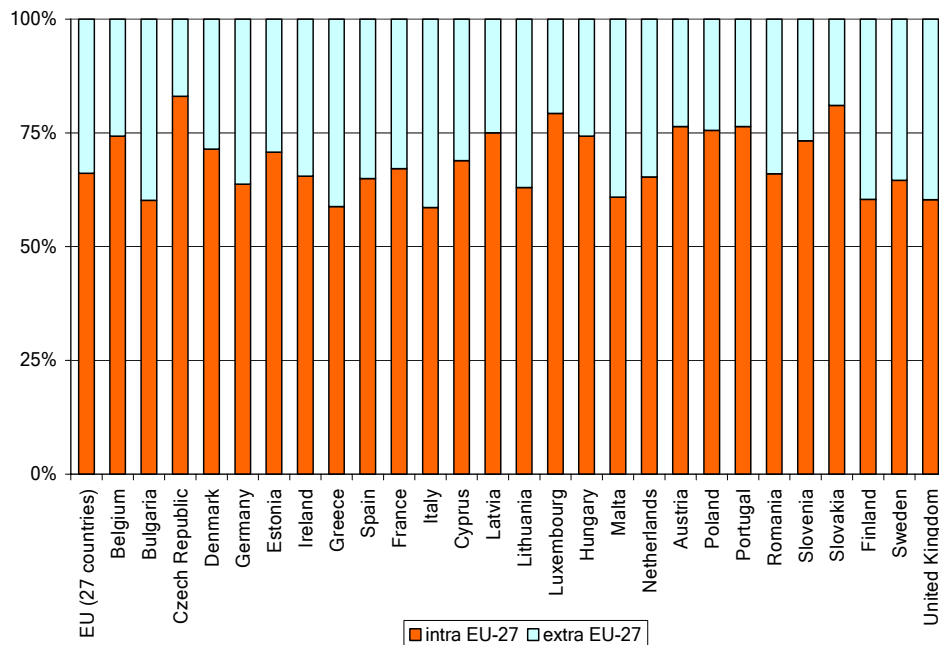
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Swiss Franc (CHF)	1.6440	1.6220	1.6003	1.5579	1.5105	1.4670	1.5212	1.5438	1.5483	1.5729
Japanese Yen (JPY)	137.076	146.415	121.32	99.47	108.68	118.06	130.97	134.44	136.85	146.02
US Dollar (USD)	1.1340	1.12109	1.0658	0.9236	0.8956	0.9456	1.1312	1.2439	1.2441	1.2556

ที่มา: Eurostat

ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับต่างประเทศ

มูลค่าสำคัญของสหภาพยุโรป คือ ประเทศสมาชิกด้วยกันเอง (intra EU) ซึ่งมีสัดส่วนการค้าขายกันเองโดยเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 50 จากภาพที่ 2.12 จะเห็นว่ามีบางประเทศที่ค้าขายกันเองสูงเกินกว่าร้อยละ 75 เช่น สาธารณรัฐเช็ก ลักเซมเบิร์ก ออสเตรีย โปแลนด์ โปรตุเกส และสโลวาเกีย นอกเหนือจากสมาชิกสหภาพยุโรปกันเองแล้ว คู่ค้าลำดับรองลงมาคือ สหรัฐอเมริกา มีสัดส่วนร้อยละ 18 กลุ่มอาเซียน และญี่ปุ่น ซึ่งมีสัดส่วนการค้าประมาณร้อยละ 5.1 และ 4.9 ตามลำดับ

ภาพที่ 2.12 การค้าระหว่างประเทศของสหภาพยุโรป พ.ศ. 2550



ที่มา: Eurostat

2.3 นโยบายของสหภาพยุโรปที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

ในค.ศ. 2000 สหภาพยุโรปได้ทบทวนเป้าหมายการสร้างเศรษฐกิจเติบโตและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป และมีความตกลงตามกรอบ Lisbon Strategy ว่าให้กำหนดกรอบการพัฒนาสหภาพยุโรปไว้ในระยะกลางถึงระยะยาว เพื่อให้สหภาพยุโรปเป็น “กลุ่มเศรษฐกิจที่มีพื้นฐานจากความรู้ มีความสามารถในการแข่งขันสูงที่สุดในโลก เพื่อให้สามารถดำรงไว้ซึ่งการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน อันจะทำให้สมาชิกมีงานทำเพิ่มขึ้น ดีขึ้น และมีความเป็นหนึ่งเดียวกันทางสังคมมากขึ้น”²

เครื่องมือหลักของการบรรลุเป้าหมายเหล่านี้ มีอยู่หลายประการ เช่น การอาศัยเครื่องมือการเป็นยุโรปตลาดเดียว (Single Market) เครื่องมือสำหรับสร้างความเติบโตและเสถียรภาพ คือ Stability and Growth Pact (SGP) และ การใช้งบประมาณของสหภาพยุโรปเพื่อจัดสรรให้กับกองทุนต่างๆ ได้แก่ Structural and Cohesion Funds (SCF) เป็นต้น นอกจากนี้ ยังเน้นการพัฒนาการวิจัยและเทคโนโลยี การสร้างสังคมของความรู้ การปฏิรูปเพื่อการสร้างความสามารถในการแข่งขัน การลงทุนในทรัพยากรมนุษย์ และการต่อต้านการแตกแยกในสังคม ซึ่งล้วนแต่มีส่วนช่วยเตรียมความพร้อมให้ประเทศสมาชิกใหม่สามารถพัฒนาศักยภาพสำหรับการรองรับการลงทุนและการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศด้วย

เมื่อประเทศสมาชิกทั้งหลายสามารถปรับตัวและบรรลุเงื่อนไขที่กำหนดไว้ทั้งหมดแล้ว ประเทศเหล่านี้จะสามารถได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่กำหนดโดยสหภาพยุโรปอย่างเท่าเทียมกัน โดยนโยบายเศรษฐกิจที่มุ่งเน้น หรือส่งผลหลักต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศค่อนข้างมีนัยสำคัญ และจะกล่าวถึงในที่นี้ ประกอบด้วย การใช้งบประมาณของสหภาพยุโรปเพื่อจัดสรรให้กับกองทุน Structural and Cohesion Funds (SCF) เครื่องมือสร้างความเติบโตและเสถียรภาพ คือ Stability and Growth Pact (SGP) และนโยบายบางประการเพื่อให้บรรลุการเป็นยุโรปตลาดเดียว (Single Market) ตามลำดับ ดังนี้

² “....to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion.” (EU Council, 2000 อ้างไว้ใน Altomonte and Nava, 2005 หน้า 26)

2.3.1 กองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว (Structural and Cohesion Funds)

สหภาพยุโรปใช้งบประมาณเป็นเครื่องมือหนึ่งเพื่อสร้างการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเน้นให้ชาตินสมาชิกสามารถเติบโตไปพร้อมๆ กัน โครงสร้างการใช้จ่ายงบประมาณหลักของสหภาพยุโรปประกอบด้วย 4 รายการหลัก คือ นโยบายเกษตรกรรมร่วม (Common Agricultural Policy: CAP) กองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียวกัน (Structural and Cohesion Fund: SCF) นโยบายสำหรับกิจการภายในชาติสมาชิก (internal policy) และและนโยบายสำหรับชาติที่มีมิใช่สมาชิก (external policy) ซึ่งตลอดเวลานับจากค.ศ. 1988 เป็นต้นมา นโยบายเกษตรกรรมร่วมเป็นกิจกรรมที่ได้รับจากการจัดสรรงบประมาณในสัดส่วนสูงสุดเสมอ³ แม้ว่าจะได้รับการจัดสรรในสัดส่วนที่ลดลงอย่างต่อเนื่องในภายหลัง เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของ WTO ที่มีข้อตกลงให้ลดการให้เงินอุดหนุนก็ตาม โดยในค.ศ. 1988 นั้น งบประมาณที่ได้รับจัดสรรเพื่อนโยบายเกษตรกรรมร่วมมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 60 ของงบประมาณทั้งหมด และ ลดลงเหลือร้อยละ 43 ในค.ศ. 2006 และในขณะที่ CAP มีสัดส่วนลดลง การจัดสรรงบประมาณเพื่อกองทุน SCF ได้มีส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 17 ในค.ศ. 1988 เป็นร้อยละ 36 ในค.ศ. 2006 (ตารางที่ 2.6)

ตารางที่ 2.6 สัดส่วนงบประมาณของสหภาพยุโรป (ร้อยละ)

ประเภท	1988	1992	1999	2006
นโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP)	60	56	47	43
SCF	17	25	36	36
Internal policy	2.5	4.5	6	8
External policy	3.6	3.7	7	5
จำนวนชาติสมาชิก (ประเทศ)	12	12	15	25

ที่มา: Altomonte and Nava (2005)

³ สหภาพยุโรปได้มีการปฏิรูปการจ่ายเงินในนโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP Reform) เมื่อ ค.ศ. 2004 โดยเปลี่ยนวิธีจ่ายจากเดิมซึ่งคำนวณตามปริมาณผลผลิต เป็นแบบเหมาจ่าย เพื่อให้ผู้ผลิตหันไปให้ความสนใจกับการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมากกว่าที่จะคำนึงถึงปริมาณผลผลิตแต่เพียงอย่างเดียว

ปรัชญาของการกำหนดให้มีงบประมาณสำหรับกองทุน SCF นี้ก็เนื่องจาก ทุกครั้งที่มีการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ประเทศสมาชิกใหม่กับสมาชิกเก่าจะต้องมีความแตกต่างกันในระดับการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้น เพื่อให้ประเทศสมาชิกใหม่สามารถพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและศักยภาพของปัจจัยการผลิตสำหรับการพัฒนาเศรษฐกิจ และนำไปสู่การลดช่องว่างทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิกด้วยกันให้เหลือน้อยที่สุด สหภาพยุโรปทั้งกลุ่มจะต้องให้ความช่วยเหลือประเทศสมาชิกใหม่มิให้ถูกทิ้งอยู่เบื้องหลัง⁴

กองทุน SCF ประกอบด้วยกองทุนย่อย 2 ประเภท คือ กองทุนปรับโครงสร้าง (structural fund) และกองทุนสร้างความเป็นหนึ่งเดียวกัน (cohesion fund) ซึ่งแม้ว่ากองทุนทั้งสองจะมีจุดกำเนิดต่างช่วงเวลา แต่ก็มีเป้าหมายเดียวกัน คือ “เพื่อสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจ และ ลดความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้” กองทุนปรับโครงสร้าง (SF) ก่อกำเนิดตั้งแต่ค.ศ. 1988 ส่วน cohesion fund (CF) นั้นได้รับการจัดตั้งขึ้นเมื่อครั้งประชุม The Edinburgh Summit ในเดือนธันวาคม ค.ศ. 1992 โดยสหภาพยุโรปเห็นว่า ทั้งสหภาพควรต้องรับผิดชอบในการดูแลให้การเติบโตของมวลหมู่สมาชิกเป็นไปด้วยความใกล้เคียงกัน เพื่อจะได้ขับเคลื่อนให้ทั้งสหภาพสามารถเติบโตไปได้พร้อมๆ กัน จึงมีมติให้ตั้ง Cohesion fund ขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพครั้งที่รับกรีซ ไอร์แลนด์ โปรตุเกส และ สเปน (the ‘poor-four’)⁵ เข้าเป็นสมาชิกภาพ

ในแต่ละช่วงของการใช้ Structural and Cohesion Fund นั้น สหภาพยุโรปมีพันธกิจและเป้าหมายที่แตกต่างกันไป โดยในระยะเริ่มแรก เป็นการเน้นการออกแบบโครงสร้างและกลไกสำหรับการดำเนินงาน ช่วงปี 1989-93 มีพันธกิจสำคัญคือ From Projects to Programmes และในปี 1994-99 มีพันธกิจ คือ Consolidating and Doubling the Efforts ต่อมาเมื่อแผนการรับสมาชิกใหม่จากยุโรปตะวันออก ยุโรปกลาง และ เมดิเตอร์เรเนียนได้เริ่มขึ้น สหภาพยุโรปกำหนดพันธกิจของการใช้กองทุน SCF ในช่วงปี 2000-06 ไว้ว่า “*MAKING ENLARGEMENT A SUCCESS*” ซึ่งถือเป็นพันธกิจสำคัญ และสะท้อนเจตนารมณ์ของสหภาพยุโรปในการพยายามให้การขยายสมาชิกภาพเป็นไป

⁴ นอกจาก SCF แล้วสหภาพยุโรปยังจัดให้มีเครื่องมือสำหรับเตรียมความพร้อมก่อนเข้าเป็นสมาชิก (Instrument for Structural Policies for Pre-Accession: ISPA) เพื่อให้ประเทศที่สมาชิกใหม่ (ในขณะนั้น) ได้เตรียมตัวด้านการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อมและสาธารณูปโภคพื้นฐานต่างๆ (Moussis, 2004: p. 219)

⁵ สถิติปี 2006 ชี้ให้เห็นว่า ไอร์แลนด์ เป็นเพียงประเทศเดียวที่สามารถพัฒนาเศรษฐกิจจนสามารถมีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวที่สูงกว่าระดับเฉลี่ยของสหภาพยุโรป โดยสูงเป็นอันดับสองรองจากลักเซมเบิร์ก ในขณะที่อีกสามประเทศ คือ สเปน โปรตุเกส และ กรีซ ยังคงมีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวต่ำกว่าระดับเฉลี่ยของสหภาพยุโรป

อย่างสำเร็จ และต่อเนื่องถึงปัจจุบันคือ พันธกิจระหว่างปี 2007-13 คือ “focus on growth and jobs”⁶ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวกลยุทธ์ที่กำหนดไว้โดย Lisbon Strategy

เป้าหมายหลักของกองทุนปรับโครงสร้างในช่วงของการขยายสมาชิกภาพ กล่าวคือ ในช่วงปีค.ศ. 2000-06 นั้น คือ การเน้นใช้ทรัพยากรในพื้นที่ต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพ (productivity) ในทิศทางที่ทำให้พื้นที่นั้นสามารถเติบโตได้ด้วยตนเอง และสร้างโอกาสของการจ้างงานได้อย่างถาวร โดยไม่มีการแบ่งแยกกลุ่มชนชั้นทางสังคมภายใต้กรอบวัตถุประสงค์ 3 ประการดังนี้⁷

Objective One: คือการช่วยเหลือภูมิภาคที่ด้อยพัฒนาให้สามารถไล่กวาดประเทศสมาชิกที่พัฒนาแล้ว โดยภูมิภาคที่ถูกจำกัดความว่า “ด้อยพัฒนา” คือ พื้นที่ที่มีผลผลิตภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัว (GDP per capita) น้อยกว่า ร้อยละ 75 ของค่าเฉลี่ยของสหภาพยุโรป⁸

Objective Two: คือการมุ่งพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของภูมิภาค โดยให้การช่วยเหลือพื้นที่ที่กำลังประสบกับการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างเศรษฐกิจ ที่มีทิศทางการเปลี่ยนแปลงโน้มเข้าหาภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการเพิ่มขึ้น ในขณะที่พื้นที่ของอุตสาหกรรมประมงกำลังประสบภาวะถดถอย และพื้นที่เขตเมืองที่กำลังดำเนินการพัฒนาอย่างค่อนข้างลำบาก

Objective Three: คือการมุ่งพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และตลาดแรงงานเป็นการเฉพาะ โดยเน้นที่การรวมตัวกันของกลุ่มต่างๆที่ไม่ได้อยู่ในตลาดแรงงาน เช่น เยาวชน หรือผู้ว่างงานเป็นเวลานาน เพื่อให้การศึกษา อบรมและส่งเสริมให้เกิดการเรียนรู้ และมีสำนึกการเรียนรู้ในระยะยาว

กองทุนปรับโครงสร้างจึงเป็นเครื่องมือพื้นฐานของสหภาพยุโรปที่ใช้เพื่อปิดช่องว่างของการเหลื่อมล้ำการพัฒนาระหว่างภูมิภาคต่างๆ โดยมีกองทุนย่อยที่เกี่ยวข้อง 4 กองทุน (Preston, 2000, p. 72) คือ

⁶ http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index4_en.htm

⁷ วัตถุประสงค์ของการใช้กองทุน SCF ในแต่ละช่วงเวลามีความแตกต่างกันไปตามสภาพเศรษฐกิจและสังคม และเป้าหมายของสหภาพยุโรปในแต่ละช่วงขณะ เช่น ในระหว่างปี 1988-99 มีวัตถุประสงค์ 6 ประการ ที่เป็นไปเพื่อรองรับพันธกิจของ “Consolidating and Doubling the Efforts” (ดูรายละเอียดใน Allen, 2000: p. 252)

⁸ ถ้าพิจารณาตารางที่ 2.2 ข้างต้นประกอบ จะเห็นว่า ประเทศสมาชิกใหม่ทุกประเทศมีระดับรายได้ประชากรต่อหัวอยู่ในเกณฑ์ที่จะขอรับความช่วยเหลือได้ทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม เงินกองทุนปรับโครงสร้างนี้พิจารณาเกณฑ์ในระดับ “ภูมิภาค” หรือ “พื้นที่เฉพาะ” มิใช่ “ประเทศ” ดังนั้น แต่ละประเทศจึงอาจได้รับการอุดหนุนจากกองทุนนี้ในมูลค่าแตกต่างกันไปตามลักษณะโครงสร้างของแต่ละภูมิภาค

1. European Social Fund (ESF) มีบทบาทในการสนับสนุนโครงการอบรมและพัฒนาต่างๆ สำหรับผู้ว่างงานและ/หรือผู้ด้อยโอกาส
2. European Regional Development Fund (ERDF) มีบทบาทสนับสนุนการลงทุนด้านสาธารณูปโภค และการสร้างงานโดยผ่านการจัดตั้งธุรกิจขนาดเล็กในพื้นที่ที่มีรายได้น้อย
3. European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF) สนับสนุนการกระจายโอกาสในเชิงเศรษฐกิจและการสร้างงานในชุมชนชนบท พื้นที่เกษตร และพื้นที่กั้นคั่น ประกอบด้วย การแนะนำ (Guidance) เพื่อการพัฒนาชนบท และการให้หลักประกัน (Guarantee) สำหรับองค์กรต่างๆ
4. Financial Instrument for Fisheries Guidance (FIFG) สนับสนุนการกระจายโอกาสทางเศรษฐกิจและการสร้างงานในบริเวณที่ต้องพึ่งพาการประมง โดยเน้นให้มีเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย

เงินจากกองทุน structural fund จะจัดสรรให้แก่ภูมิภาคที่มีรายได้ต่อหัวน้อยกว่าร้อยละ 75 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป ในขณะที่กองทุน Cohesion Fund ได้ถูกจัดตั้งไว้เพื่อให้ความช่วยเหลือด้านการเงินแก่พื้นที่หรือท้องถิ่นที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัว (GDP per capita) น้อยกว่าร้อยละ 90 ของค่าเฉลี่ยรายได้ประชาชาติต่อหัวของสหภาพยุโรป โดยกองทุนนี้จะช่วยเหลือการพัฒนาและบูรณะสิ่งแวดล้อม และพัฒนาระบบขนส่ง บนเงื่อนไขบางประการ เช่น สถานะการขาดดุลการคลังต้องไม่เกินร้อยละ 3 ของ GDP

ในกรณีของประเทศสมาชิกใหม่ในยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง สหภาพยุโรปให้ความสำคัญกับโครงการต่างๆ ที่สอดคล้องกับ Common initiatives (CI) เป็นพิเศษรวม 4 ประการในลักษณะต่างๆ ดังนี้

- INTERREG III สำหรับความร่วมมือระหว่างภูมิภาค หรือ ระหว่างประเทศ
- EQUAL สำหรับมาตรการเพื่อจัดการเลือกปฏิบัติและความเหลื่อมล้ำในตลาดแรงงาน
- URBAN สำหรับการฟื้นฟูสถานะเศรษฐกิจและสังคมของเมืองต่างๆ ที่เคยประสบปัญหาวิกฤตบางประการ
- LEADER+ สำหรับการพัฒนาชนบท

เฉพาะฮังการีและโปแลนด์ยังได้รับเงินอุดหนุนในรูปของ PHARE (Poland and Hungary – Aid for Economic Restructuring) สำหรับการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่สมาชิกภาพด้วย

เมื่อพิจารณางบประมาณที่ถูกจัดสรรไว้สำหรับกองทุนปรับโครงสร้างรวมประมาณ 195 พันล้านยูโร แยกตามวัตถุประสงค์แล้ว จะพบว่า สหภาพยุโรปจัดสรรให้ตามวัตถุประสงค์ 1 มากที่สุด คือ 136 พันล้านยูโร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76 และสำหรับวัตถุประสงค์ 2 และ 3 ในสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ งบประมาณร้อยละ 12 (ตารางที่ 2.7) และถ้าแบ่งตามประเทศที่ได้รับการช่วยเหลือแล้ว จะพบว่า เป็นงบประมาณสำหรับสมาชิกใหม่เพียง 13 พันล้านยูโร และงบประมาณสำหรับประเทศสมาชิกเดิม จำนวน 181 พันล้านยูโร โดยมีสเปน อิตาลี และโปรตุเกส เป็นประเทศที่รับเงินอุดหนุนเป็นสามลำดับแรก รวมกันแล้วคิดเป็นสัดส่วนเกินกว่า 1 ใน 4 ของงบประมาณทั้งหมด (ตารางที่ 2.8)

ตารางที่ 2.7 Structural Funds จัดสรรระหว่างปี 2000-06

	มูลค่า (พันล้านยูโร)	สัดส่วน (ร้อยละ)
Structural Funds แยกตามวัตถุประสงค์	195.00	91.5
หนึ่ง การช่วยเหลือภูมิภาคที่ด้อยพัฒนา	135.90	
สอง การช่วยเหลือพื้นที่ที่ประสบกับการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างเศรษฐกิจ	22.50	
สาม การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์	24.05	
Community Initiatives	10.44	
Fisheries	1.11	
Innovative actions	1.00	
Cohesion Fund	18.00	8.5
รวม	213.00	100.0

ที่มา: EEB (2003)

ก่อนหน้านี้ที่จะมีการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นี้ มีเฉพาะประเทศกรีซ สเปน โปรตุเกส และ ไอร์แลนด์ที่อยู่ในข่ายได้รับการอุดหนุน โดยในช่วง 1994-99 ได้รับการจัดสรรคิดเป็นร้อยละ 18, 55, 18 และ 9 ตามลำดับ (Commission of the European Communities, 1996 อ้างไว้ใน Archer, 2000 หน้า 140) แต่เมื่อรับสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศแล้ว แม้จะพบว่า ในค.ศ. 2000-2006 สมาชิกใหม่ทุกประเทศล้วนแต่อยู่ในข่ายรับการอุดหนุนได้ทั้งหมด แต่ก็เป็นที่น่าสังเกตว่า มูลค่าเงินอุดหนุนที่สมาชิก 4 ประเทศเดิมได้รับจัดสรรมีมูลค่ารวม 19.717 พันล้านยูโรนั้น มากกว่า เงินอุดหนุนที่จัดสรรให้แก่ประเทศสมาชิกใหม่ 10 ประเทศรวมกัน ซึ่งได้รับจัดสรรงบประมาณรวมจำนวน 13 พันล้านยูโร คิดเป็นเพียงร้อยละ 7 ของงบประมาณทั้งหมดเท่านั้น และประเทศที่ได้รับงบประมาณจากกองทุนปรับโครงสร้างสามลำดับแรกคือ ไอร์แลนด์ อังกฤษ และ สาธารณรัฐเช็ก เป็นจำนวน 7.3, 1.8 และ 1.3 พันล้านยูโร ตามลำดับ (ตารางที่ 2.8)

อย่างไรก็ดี เงินอุดหนุนของกองทุน SCF นี้มิใช่เงินที่ถูกจัดสรรให้โดยอัตโนมัติ แต่ประเทศสมาชิกจะต้องแสดงความประสงค์ขอรับความช่วยเหลือเพื่อขอรับเงินทุนสนับสนุน ดังกล่าว โดยต้องจัดทำแผนพัฒนาขึ้นอย่างใดอย่างหนึ่งระหว่าง Community Support Framework (CSF) หรือ Single Programming Document (SPD) ในลักษณะที่ต้องเปิดโอกาสให้ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมด้วย อย่างไรก็ดี กองทุนสร้างความเป็นหนึ่งเดียว (cohesion fund) ให้การสนับสนุนเป็นการเฉพาะเจาะจงมากกว่ากองทุนปรับโครงสร้าง (structural fund) กล่าวคือ อนุมัติจัดสรรให้เป็นราย project ไม่ใช่ราย programmes แต่กองทุนสร้างความเป็นหนึ่งเดียวสามารถให้เงินอุดหนุนได้มากถึงร้อยละ 85 ของมูลค่าโครงการ และการพิจารณาให้การสนับสนุนยังมีเงื่อนไขหรือข้อจำกัดที่มีลักษณะผ่อนปรนกว่าการให้เงินอุดหนุนในกองทุนปรับโครงสร้าง ทำให้เป็นโอกาสอันดีที่นักลงทุนชาวต่างชาติจะสามารถใช้ประโยชน์จากเงินอุดหนุนดังกล่าว สำหรับการตั้งกิจการในภูมิภาคที่ตรงตามเกณฑ์ที่กำหนด

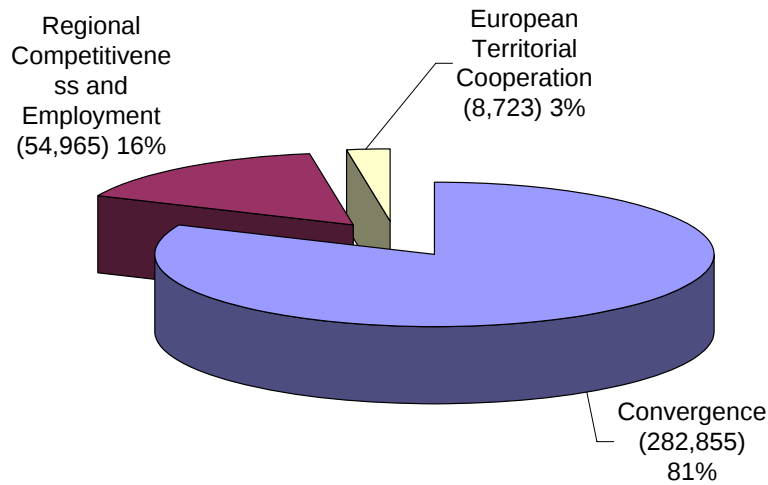
สำหรับช่วงปี 2007-13 นี้ สหภาพยุโรปจัดสรรเงินประมาณ 347 พันล้านยูโร สำหรับกองทุน SCF โดยกำหนดการใช้กองทุนดังกล่าวเพื่อวัตถุประสงค์สำคัญ 3 ประการ คือ การสร้างความใกล้เคียงกันของระดับการพัฒนาเศรษฐกิจ (convergence) ความสามารถในการแข่งขัน และการจ้างงานของภูมิภาค (regional competitiveness and employment) และความร่วมมือในสหภาพยุโรป (European Territorial Cooperation) เป็นจำนวนเงิน 283 พันล้าน 55 พันล้าน และ 8 พันล้านยูโร ตามลำดับ (ภาพที่ 2.13)

ตารางที่ 2.8 งบประมาณจัดสรรสำหรับ SCF ปี 2000-06 แยกตามวัตถุประสงค์ (ล้านยูโร)

ประเทศ	objective 1	objective 2	objective 3	รวม
สมาชิกเดิม				
เยอรมนี	19,958	3,510	4,581	29,657
ฝรั่งเศส	3,805	6,050	4,540	14,395
สหราชอาณาจักร	6,251	4,695	4,568	15,514
อิตาลี	22,122	2,522	3,744	29,560
สเปน	38,096	2,651	2,140	56,005
เนเธอร์แลนด์	123	795	1,686	2,604
กรีซ	20,961	0	0	24,883
เบลเยียม	625	433	737	1,795
โปรตุเกส	19,029	0	0	23,000
สวีเดน	1,076	406	720	2,202
ออสเตรีย	261	680	528	1,469
เดนมาร์ก	0	183	365	548
ฟินแลนด์	913	489	403	1,805
ไอร์แลนด์	3,088	0	0	3,974
ลักเซมเบิร์ก	0	40	38	78
รวม EU-15	135,954	22,454	24,050	
สมาชิกใหม่				
โปแลนด์ (PL)	7,321	0	0	7,321
สาธารณรัฐเชก (CZ)	1,286	63	52	1,401
ฮังการี (HU)	1,765	0	0	1,765
สโลวาเกีย	921	33	40	994
ลิทัวเนีย	792	0	0	792
ลัตเวีย	554	0	0	554
สโลวีเนีย	210	0	0	210
เอสโตเนีย	329	0	0	329
ไซปรัส	0	25	19	44
มัลต้า	56	0	0	56
รวม EU-10	13,234	121	111	13,466
รวม	148,142	22,575	24,161	194,878

ที่มา Leonard 2005 p. 176

ภาพที่ 2.13 การจัดสรรงบประมาณ SCF ในช่วงปี 2007-2013 แยกตามวัตถุประสงค์



หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บคือ มูลค่า หน่วยเป็นล้านยูโร

ที่มา: http://ec.europa.eu/regional_policy

การจัดสรรงบประมาณครั้งใหม่ในระหว่างค.ศ. 2007-13 นี้ เป็นที่น่าสังเกตว่า ประเทศที่ได้รับเงินอุดหนุนส่วนใหญ่เป็นสมาชิกใหม่ โดยมีประเทศโปแลนด์ได้รับเงินอุดหนุนเป็นจำนวนมากที่สุด คือ 67 พันล้านยูโร คิดเป็นร้อยละ 19 ของเงินอุดหนุนทั้งหมด รองลงมาคือ สเปน ซึ่งได้รับการจัดสรรเงินอุดหนุนจำนวน 35 พันล้านยูโร หรือ ร้อยละ 10 ของเงินอุดหนุนทั้งหมด และหากพิจารณาการกระจายเงินอุดหนุนต่อหัว จะพบว่า สาธารณรัฐเช็กได้รับเงินอุดหนุนต่อหัวสูงที่สุด คือ 2,595 ยูโรต่อหัว หรือ คิดเป็น 370 ยูโร/คน/ปี รองลงมาคือ เอสโตเนีย ได้รับจัดสรรเฉลี่ย 2,574 ยูโรต่อหัว และ สหกรณ์ ได้รับจัดสรรเฉลี่ย 2,514 ยูโรต่อหัว หรือ 369 และ 359 ยูโร/คน/ปี ตามลำดับ (ตารางที่ 2.9)

ตารางที่ 2.9 งบประมาณจากกองทุน SCF ที่จัดสรรให้สมาชิกระหว่างค.ศ. 2007-2013

ประเทศสมาชิก	ล้านยูโร	สัดส่วน (ร้อยละ)	ยูโร ต่อ หัว
Poland	67,284	19.4	1,765
Spain	35,217	10.2	792
Italy	28,812	8.3	487
Czech Republic	26,692	7.7	2,595
Germany	26,340	7.6	320
Hungary	25,307	7.3	2,514
Portugal	21,511	6.2	2,029
Greece	20,420	5.9	1,828
Romania	19,668	5.7	912
France	14,320	4.1	226
Slovakia	11,588	3.3	2,148
United Kingdom	10,613	3.1	175
Lithuania	6,885	2.0	2,034
Bulgaria	6,880	2.0	896
Latvia	4,620	1.3	2,025
Slovenia	3,665	1.1	1,823
Estonia	3,456	1.0	2,574
Belgium	2,258	0.7	213
Netherlands	1,907	0.5	117
Sweden	1,891	0.5	208
Finland	1,716	0.5	325
Austria	1,461	0.4	176
Ireland	901	0.3	209
Malta	855	0.2	2,097
Cyprus	640	0.2	822
Denmark	613	0.2	113
Luxembourg	65	0.0	137
Technical Assistance	868	0.3	
Interregional	445	0.1	
Total	346,898	100.0	

ที่มา: Europa (http://ec.europa.eu/regional_policy)

การจัดสรรเงิน SCF ให้แก่สมาชิกใหม่จะทำให้สมาชิกใหม่ได้รับประโยชน์หลายประการ ได้แก่ การก่อตั้งกิจการใหม่มีต้นทุนลดลง การพัฒนาสาธารณูปโภคที่ดีขึ้นและก่อให้เกิดเครือข่าย การขนส่งในทวีปยุโรป ซึ่งจะนำไปสู่การลดต้นทุนค่าขนส่งและส่งผลดีต่อการค้าระหว่างประเทศ ด้วย (Breuss, *et al.*, 2004) SCF จึงสามารถนับได้ว่าเป็นกลจักรสำคัญของการสร้างแรงจูงใจให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้ เพราะเป้าหมายหลักของ Structural Fund มุ่งไปสู่การใช้ทรัพยากรในพื้นที่ต่างๆ ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพ (productivity) อันจะทำให้

ให้พื้นที่นั้นเติบโตได้ด้วยตนเอง และสร้างโอกาสของการทำงานได้อย่างถาวร โดยไม่มีการแบ่งแยกกลุ่มชนชั้นในทางสังคม ทำให้ในที่สุดแล้ว ประเทศสมาชิกใหม่สามารถเตรียมความพร้อมในการปรับโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้มีระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่เพียงพอต่อการเป็นสมาชิกภาพ และสร้างแรงจูงใจให้มีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ได้อย่างมีนัยสำคัญ

หลักฐานหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า กองทุนนี้มีอิทธิพลต่อการสร้างการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้อย่างมีนัยสำคัญ คือ Bruess et al (2001) ซึ่งพบว่า การปรับสัดส่วน SCF จากกลุ่มสมาชิกเดิมไปสู่สมาชิกใหม่ (แม้ว่าจะจะมีสัดส่วนไม่มากก็ตาม) ได้ทำให้ประเทศในกลุ่ม OECD และประเทศสมาชิกเดิมหลายประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เยอรมนี ตัดสินใจเข้ามาลงทุนในกลุ่มประเทศใหม่ 7 ประเทศหลัก คือ บัลแกเรีย โรมาเนีย สโลวัก สโลวีเนีย ฮังการี โปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก โดยคาดการณ์ว่าจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 7-9

นอกจากนี้ Buch and Piazzolo (2001) ยังได้ประมาณไว้ด้วยว่า เมื่อการเป็นสมาชิกภาพสมบูรณ์แล้ว กระแสการค้าและการลงทุนไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้จะเพิ่มขึ้น โดยจากการเปรียบเทียบระหว่างระดับการลงทุนที่คาดการณ์กับการลงทุนจริง ในค.ศ. 1997-99 พบว่า สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และ โปแลนด์ เป็นประเทศสมาชิกใหม่ที่ประสบความสำเร็จในการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้สูงกว่าระดับที่คาดการณ์ไว้ เพราะเป็นประเทศที่ดำเนินการเปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจ (transition economies) ก่อนข้างเร็วและทันสมัย โดยมีระดับการลงทุนจริงสูงกว่าที่คาดไว้ถึงร้อยละ 345 – 560 และหากการจัดสรร SCF เพิ่มขึ้นด้วยแล้ว Breuss, et al., 2004 ได้ประมาณว่า การเพิ่มสัดส่วนของ SCF ต่อ GDP ขึ้นทุกๆ 1 เปอร์เซ็นต์ จะทำให้สัดส่วนของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นประมาณ 2.2 เปอร์เซ็นต์

งานวิจัยต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น ต่างก็ให้การพยากรณ์มูลค่าการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอันเป็นผลมาจาก SCF ว่าจะเพิ่มขึ้น โดยประมาณมูลค่าแตกต่างกันไป แม้ว่า จะยังไม่มีข้อสรุปที่ชัดเจนว่า SCF ได้ก่อให้เกิดการลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่เท่าใด และจะทำให้เศรษฐกิจเติบโตในอัตราเท่าใด แต่จากประสบการณ์ของการขยายสมาชิกภาพที่ผ่านมา พบว่า อย่างน้อยที่สุด SCF ก็ประสบความสำเร็จในการสร้างความหนึ่งเดียวกันทางเศรษฐกิจ และลดความเหลื่อมล้ำระหว่างภูมิภาคต่างๆ ของสมาชิกได้อย่างน่าพอใจ โดยจำนวนภูมิภาคที่จัดว่ามีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ (คือร้อยละ 75 ของรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรป) นั้นมีลดลงมากกว่า 1 ใน 3 ในเวลา 14 ปี (Leonardi, 2006) และมีรายได้ประชากรต่อหัวเพิ่มขึ้นค่อนข้างชัดเจน (Barry, 2003) ซึ่งสะท้อนว่า SCF สามารถนำไปสู่การสร้างศักยภาพพื้นฐานภายในประเทศได้เป็นที่น่าพอใจ และสมควรจะสร้างแรงดึงดูดนักลงทุนได้อย่างดีต่อไปด้วย

ผลของการใช้กองทุนปรับโครงสร้างต่อเศรษฐกิจและสังคมของสหภาพยุโรปในภาพรวม จึงถือว่าอยู่ในระดับที่น่าพอใจ เราจึงสามารถคาดการณ์ได้ต่อไปว่า ในการจัดสรรงบประมาณจำนวนมากแก่ประเทศต่างๆ เช่น โปแลนด์ (67 พันล้านยูโร) สเปน (35 พันล้านยูโร) อิตาลี (29 พันล้านยูโร) สาธารณรัฐเช็ก (27 พันล้านยูโร) และฮังการี (25 พันล้านยูโร) ในช่วงปี 2007-2013 นี้ จะมีแนวโน้มส่งเสริมให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นต่อไป ซึ่งย่อมก่อให้เกิดการสร้างงานและสร้างรายได้ เมื่อมีความต้องการจ้างงาน แรงงานของประเทศสมาชิกใหม่ก็ไม่มีเหตุผลที่จะต้องย้ายถิ่นฐานไปสู่ประเทศสมาชิกเดิม จึงเท่ากับว่า เป็นการชะลอการเคลื่อนย้ายถิ่นฐานอย่างไม่จำเป็น และเมื่อประชากรของประเทศสมาชิกใหม่มีความมั่นคงในด้านแหล่งงาน ก็ย่อมมีความมั่นคงด้านรายได้ ลดความเหลื่อมล้ำระหว่างภูมิภาค และส่งผลให้เกิดความมั่นคงทางสังคม ในประเทศ และในสหภาพยุโรปโดยรวม การใช้กองทุน SCF จึงถือได้ว่าเป็นเครื่องมือที่ช่วยเสริมการดำเนินนโยบายด้านความมั่นคงระหว่างประเทศ (Common Security and Foreign Policy: CSFP) ได้เป็นอย่างดี

2.3.2 Stability and Growth Pact (SGP)

การตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจและการเงินของสหภาพยุโรป หรือที่เรียกว่า EMU ที่มีแนวคิดที่จะให้มีความเป็นหนึ่งเดียวด้านนโยบายการเงินและเศรษฐกิจนั้นมีมาตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1960s ซึ่งเป็นช่วงที่ Bretton Woods System⁹ ได้ถึงกาลปาวสานไป โดยคำถามสำคัญในยุคนั้น คือ ระบบเศรษฐกิจการเงินของสหภาพยุโรปควรมีลักษณะแบบใดจึงจะทำงานได้ดี ต้องมีเงื่อนไขใดบ้าง และตัวละครหลัก คือใครบ้าง สมาชิกส่วนใหญ่ เช่น ฝรั่งเศส เบลเยียมและลักเซมเบิร์ก ให้การสนับสนุนแนวคิด ว่าการมีระบบการเงินที่เป็นหนึ่งเดียวก็นี้อาจเป็นกลไกหลักของการทำให้การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจและการเมืองมีความแน่นแฟ้นกันมากขึ้น (แม้ว่าจะมีผลต่างกันก็ตาม) ในขณะที่เยอรมนีกับเนเธอร์แลนด์ เห็นว่าจริงๆ แล้ว การจะมีสหภาพทางการเงินได้คตินั้นต้องมีการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจและการเมืองเป็นเงื่อนไขก่อน

พัฒนาการของการจัดตั้งสหภาพทางเศรษฐกิจและการเงินของสหภาพยุโรป จึงมีอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพยายามปรับทัศนคติของผู้บริหารการเงินของประเทศเพื่อสร้างแนวนโยบายการเงินเดียวกัน จนในที่สุดในปี 1986 มีการลงนามใน European Single Act ซึ่งถือเป็นการปูทางให้เกิดการพัฒนาตลาดเงินเดี่ยว เพราะครอบคลุมการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศโดยเสรี จนกระทั่งปี 1991 ประเทศสมาชิกได้ลงนามใน Maastricht Treaty และวางหลักเกณฑ์คร่าวๆ ใน

⁹ กำหนดให้อัตราแลกเปลี่ยนมีลักษณะคงที่

stability and growth pact (SGP)¹⁰ ได้แก่ นโยบายว่าด้วยเงินเฟ้อ นโยบายอัตราแลกเปลี่ยน นโยบายว่าด้วยการขาดดุลการคลัง และหนี้สาธารณะ โดย กำหนดให้มีการขาดดุลได้ไม่เกิน 3% ของ GDP กับ หนี้สาธารณะต้องไม่เกินกว่า 60% ของ GDP¹¹ ก็เพื่อให้การเคลื่อนไหวของเศรษฐกิจของสหภาพยุโรปไม่แกว่งไกวจนเกินไป กล่าวอีกนัยหนึ่ง คือ การสร้างให้มีเสถียรภาพ นั่นเอง จนกระทั่งวันที่ 1 มกราคม 1999 จึงเป็นวันที่เงินสกุลยูโรเริ่มเข้ามาสู่ระบบการเงินระหว่างประเทศ โดยมีอัตราแลกเปลี่ยนเริ่มต้นที่ 1.17 ยูโรต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ (หรือ 0.85 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ยูโร) แต่เงินยูโรก็ได้อ่อนค่าลงอย่างมากเป็น 0.8252 ยูโรต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ (หรือ 1.21 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ยูโร) จนเมื่อเหรียญตราและธนบัตรยูโรได้เริ่มเข้ามาหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจตั้งแต่ปี 2002 ก็พบว่าอัตราแลกเปลี่ยนผันผวนขึ้นลงค่อนข้างมาก โดยเคยมีอัตราที่อ่อนค่าที่สุดเมื่อประมาณต้นปี 2005 ที่อัตราประมาณ 1.35 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 1 ยูโร และเงินยูโรได้แข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงอยู่ที่ระดับ 1.20 ดอลลาร์ต่อยูโรในปี 2006 (ดูภาพที่ 2.11 ข้างต้น)

ปัจจุบันมีประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้งหมด 15 ประเทศที่ใช้เงินสกุลยูโร โดยสมาชิกใหม่ที่ใช้เงินสกุลยูโรแล้ว (ณ กันยายน 2551) คือ ไชปรัส มัลต้า และสโลวีเนีย ส่วนประเทศอื่นนั้นยังอยู่ในระหว่างการเตรียมความพร้อมด้านเสถียรภาพทางการเงิน ซึ่งนับจากที่มีการใช้เงินสกุลยูโรมาจนถึงปัจจุบัน พบว่า ประเทศในกลุ่มยูโรส่วนใหญ่มีอัตราเงินเฟ้ออยู่ในระดับที่ควบคุมได้ จะมียกเว้นก็เช่นประเทศสเปน ซึ่งมีอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ประมาณ 4% นอกจากนี้ หลายประเทศยังเริ่มวิตกกังวลกับการสูญเสียความสามารถในการแข่งขันอันเนื่องมาจากค่าแรง (unit labour costs) ที่สูงขึ้น เช่น ประเทศ กรีซ กับอิตาลี ซึ่งพบว่าความสามารถในการแข่งขันลดลง ประมาณ 49% และ 27% ตามลำดับ

แต่การใช้เงินยูโร ซึ่งเป็นหนึ่งในสามเงินสกุลหลักของระบบการเงินโลกในปัจจุบัน นอกเหนือจากดอลลาร์สหรัฐและเยนญี่ปุ่น ภาวะผันผวนของเงินสกุลทั้งสามนี้ก่อให้เกิดภาวะผันผวนของระบบการเงินโลกด้วย แต่จากหลักฐานหลายๆ ชิ้นบ่งบอกว่า กลุ่มสหภาพยุโรปที่ใช้ euro นั้นมีความสามารถในการดำเนินเศรษฐกิจดี และเสี่ยงต่อความผันผวนน้อยกว่า (Letiche, 2000)

¹⁰ แท้จริงแล้วฝรั่งเศสคือประเทศที่เสนอให้มี stability pact แต่มนตรียุโรปกลับให้เดิมคำว่า “growth” ด้วยเหตุผลทางสัญลักษณ์เท่านั้น (Costello, 2001 อ้างไว้ใน Verdun, 2004, p. 92)

¹¹ ข้อโต้แย้งสำคัญคือ ไม่มีหลักฐานใดที่สนับสนุนได้ว่า การกำหนดขอบเขต 3% นั้นเหมาะสมหรือไม่ ผวนกับความกังวลว่า ถ้าเกิดเหตุการณ์เศรษฐกิจตกต่ำแล้ว รัฐจะสามารถดำเนินนโยบายการคลังแบบขยายตัวเพื่อกระตุ้นความต้องการใช้จ่ายมวลรวมของประเทศได้หรือไม่ ดังนั้น ในทศวรรษ 1990s ชาติสมาชิกหลักอย่างเช่น เบลเยียม ฝรั่งเศส เยอรมนี และ เนเธอร์แลนด์ มีปัญหาการควบคุมเศรษฐกิจและไม่สามารถบรรลุเป้าหมายได้ในขณะที่ประเทศเล็กๆ อย่างเช่น ไอร์แลนด์ โปรตุเกส และสเปน กลับสามารถบรรลุเป้าหมายได้

รวมทั้งยังสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศได้มากถึง 16% ในประเทศที่ใช้ยูโร และ 11% ในประเทศที่ไม่ใช่ยูโร ที่สำคัญคือ ยูโร เป็นเครื่องมือของการก่อให้เกิด การประหยัดในรูปแบบที่เรียกว่า agglomeration economies คัวย (Petroulas, 2007)

2.3.3 ยุโรปตลาดเดียว (Single Market)

สหภาพยุโรปดำเนินนโยบายเศรษฐกิจในแนวที่เป็นไปตาม White Paper on Single Economy ซึ่งมีปรัชญาของความพยายามลดต้นทุนธุรกรรมทางเศรษฐกิจ โดยผ่านการลดหรือจัดอุปสรรคสำคัญ 3 ชนิด (McCormick, 2004) คือ

1. อุปสรรคเชิงกายภาพ (Physical barriers) อันหมายรวมถึง อุปสรรคต่างๆ ณ พรมแดนระหว่างประเทศ เช่น พิธีการศุลกากร และการตรวจคนเข้าเมือง ซึ่งในการจัดอุปสรรคดังกล่าว สหภาพยุโรปยกเลิกภาษีระหว่างสมาชิก กำหนดให้มีอัตราภาษีกลาง (common external tariff) สำหรับการค้าระหว่างประเทศกับประเทศนอกกลุ่ม และข้อตกลงเช็งเก้น (Schengen Agreement) สำหรับการเคลื่อนย้ายประชากรข้ามพรมแดน เป็นต้น

2. อุปสรรคเชิงการคลัง (Fiscal barriers) เนื่องจากสมาชิกสหภาพยุโรปแต่ละประเทศใช้ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) กับการขายสินค้าและบริการ และมีอัตราภาษีที่แตกต่างกัน ในขณะที่ประชากรของสหภาพยุโรปสามารถเดินทางข้ามพรมแดนระหว่างประเทศได้โดยเสรี และซื้อขายสินค้าระหว่างกันได้ โดยไม่มีภาษีการค้าระหว่างประเทศ ทำให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มเดินทางไปซื้อสินค้าในประเทศที่มีราคาถูกกว่าโดยเปรียบเทียบกับกลับไปยังประเทศตน ดังนั้น เพื่อลดความเหลื่อมล้ำดังกล่าว สหภาพยุโรปมีข้อตกลงตั้งแต่ ค.ศ. 1991 กำหนดให้แต่ละประเทศพยายามลดอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มให้อยู่ในระดับขั้นต่ำ เท่ากับ ร้อยละ 15 และให้มีอัตราพิเศษระดับหนึ่งสำหรับสินค้าประเภทอาหารและสินค้าจำเป็นต่างๆ โดยเป้าหมายสุดท้าย คือ ให้มีอัตราเดียว หรือ อย่างน้อยที่สุด ให้มีความแตกต่างของอัตราระหว่างประเทศสมาชิกให้น้อยที่สุด

3. อุปสรรคเชิงเทคนิค (Technical barriers) หมายถึง กฎ ระเบียบ มาตรการ และมาตรฐานที่มีความแตกต่างกันระหว่างประเทศสมาชิก ทำให้เกิดความแตกต่างกันในเรื่องของการจัดการดูแลสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย และสุขอนามัยของแต่ละประเทศ สหภาพยุโรปจึงมีความพยายามที่จะพัฒนามาตรฐานต่างๆ ในระดับสหภาพ และให้แต่ละประเทศสมาชิกลงไปปฏิบัติในแนวเดียวกัน โดยการบังคับใช้ในรูปแบบของ Regulations, Directives และ Decisions

นโยบายต่างๆ ของสหภาพยุโรปที่ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อให้สามารถจัดอุปสรรคข้างต้นนั้น มีความเกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งโดยตรงและโดยอ้อม และส่งผลให้เกิดการ

เปลี่ยนแปลงแรงจูงใจการลงทุนในรูปแบบต่างๆ กัน ซึ่งสำหรับประเทศสมาชิกใหม่แล้ว การจะเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปได้ ประเทศสมาชิกทั้งหลายจะต้องบรรลุเงื่อนไขของการเจรจา รวม 31 ประเด็น ประกอบด้วย การเคลื่อนย้ายสินค้าเสรี อัตราของการเคลื่อนย้ายบุคคล อัตราของการจัดหาบริการ การเคลื่อนย้ายทุนเสรี กฎหมายว่าด้วยบริษัท นโยบายการแข่งขัน การเกษตร การประมง นโยบายการขนส่ง การภาษี สหภาพทางเศรษฐกิจและการเงิน การจัดเก็บสถิติ นโยบายสังคมและการจ้างงาน นโยบายพลังงาน นโยบายอุตสาหกรรม การจัดตั้งกิจการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิทยาศาสตร์และการวิจัย การศึกษาและอบรม การสื่อสารและเทคโนโลยีสารสนเทศ นโยบายด้านวัฒนธรรม นโยบายภูมิภาค สิ่งแวดล้อม การคุ้มครองผู้บริโภค กิจการยุติธรรม สหภาพศุลกากร ความสัมพันธ์กับชาติที่มีไม่ใช่สมาชิก นโยบายการต่างประเทศและความมั่นคง การควบคุมทางการเงิน การงบประมาณ สถาบัน และอื่นๆ

การปรับโครงสร้างภาษี

การปรับโครงสร้างภาษีภายในสหภาพยุโรปเป็นอีกหนึ่งประเด็นใน 31 ประเด็นของการเจรจาเพื่อรับสมาชิกใหม่ โดยขอบข่ายที่ครอบคลุม คือ ภาษีมูลค่าเพิ่ม (value added tax: VAT) ภาษีสรรพสามิตต่างๆ และ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ทั้งนี้ก็เพื่อลดความเหลื่อมล้ำของนโยบายภายในสหภาพยุโรป เหตุอีกประการของความพยายามปรับอัตราภาษีให้ใกล้เคียงกัน ก็เพราะ การมีอัตราภาษีที่แตกต่าง ทำให้ระดับราคาสินค้าต่างกันมาก และนำไปสู่การบิดเบือนการบริโภคและโครงสร้างการผลิตของสหภาพยุโรปได้

ภาษีที่มีบทบาทต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นสำคัญ คือ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ซึ่งตลอดเวลาที่ผ่านมา มิได้มีแนวโน้มว่า แต่ละประเทศสมาชิกจะพยายามลดภาษีลง ดังตัวอย่างแสดงในตารางที่ 2.10 จะเห็นว่า ในขณะที่สหพันธ์รัฐเยอรมนี สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์มีอัตราภาษีที่ลดลงนั้น ปรากฏว่า ฝรั่งเศส และอิตาลี กลับมีภาษีที่เพิ่มขึ้น

ปัจจัยที่กำหนดการลงทุนในประเทศใดประเทศหนึ่งในสหภาพยุโรป จึงมิใช่อัตราภาษีโดยสมบูรณ์ของประเทศใดประเทศหนึ่ง หากแต่เป็นความแตกต่างของอัตราภาษีระหว่างประเทศ (tax differentials) ซึ่งในกรณีของสหภาพยุโรปนั้น ได้มีความพยายามศึกษาบทบาทของการมีภาษีที่แตกต่างกันระหว่างสมาชิก ต่อ การดึงดูดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ โดย Benassy-Quere et al (2000) พบว่า การมีภาษีที่ต่างกันระหว่างสมาชิกนั้น มีอิทธิพลต่อทุนต่างประเทศที่มีต้นกำเนิดจากนอกสมาชิก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ซึ่งต่อมา Benassy-Quere et al (2005b) ได้ประมาณขนาดของผลของการกำหนดภาษีที่แตกต่างกันระหว่างสมาชิกดังกล่าว และพบว่า

ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงขนาดการลงทุนจากต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ โดยหากประเทศใดมีภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 จะทำให้มูลค่ากระแสทุนไหลเข้าลดลงร้อยละ 3 แต่ถ้ามีความแตกต่างของอัตราภาษีระหว่างประเทศมากขึ้นอีก จะยิ่งทำให้มูลค่าของกระแสทุนที่ลดลงมีส่วนเพิ่มขึ้น นั่นหมายความว่า ความอ่อนไหวของการลงทุนต่ออัตราภาษีสูงๆ จะมีมากกว่า ความอ่อนไหวของการลงทุนต่ออัตราภาษีต่ำๆ ยิ่งไปกว่านั้น ความแตกต่างของภาษีดังกล่าวยังมีอิทธิพลต่อการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างสมาชิกเดิม 15 ประเทศของสหภาพยุโรป แต่กลับไม่พบว่ามีผลสำคัญต่อการเคลื่อนย้ายทุนจากสมาชิกเดิมไปสู่สมาชิกใหม่ โดย CEPII (2005) ให้เหตุผลว่า อาจจะเป็นเพราะ การลงทุนในสมาชิกใหม่ในช่วงที่ศึกษานั้นยังอยู่ในช่วงของการขยายตัว และ ส่วนใหญ่เป็นการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ซึ่งยังไม่อยู่ในระดับคุณภาพระยะยาว ดังนั้น แม้ว่า จะมีอัตราภาษีที่แตกต่างกับประเทศอื่น ก็ไม่ได้มีอิทธิพลในทางลบต่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ของสมาชิกข้อสรุปหนึ่งในเชิงนโยบายของสหภาพยุโรปในด้านภาษี เพื่อสร้างแรงจูงใจที่เหมาะสม จึงมิใช่ความพยายามทำให้อัตราภาษีเป็นอัตราเดียวกัน (tax harmonisation) หากแต่เป็นการร่วมมือกันในทางภาษี (tax cooperation) เพื่อไม่ให้สร้างความแตกต่างเพิ่มขึ้น (CEPII, 2005)

ตารางที่ 2.10 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในบางประเทศ

ประเทศ	1991	2004
สหพันธรัฐเยอรมนี	50	38.3
ฝรั่งเศส	34	35.4
อิตาลี	36	37.3
สาธารณรัฐเช็ก	40	28
ฮังการี	40	17.7
โปแลนด์	40	19

ที่มา: CEPII (2005)

สำหรับกรณีอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มนั้น พบว่าในสมาชิกใหม่โดยเฉลี่ยมีระดับต่ำกว่าของประเทศสมาชิกเดิม แต่ก็ไม่มากนัก โดยมีอัตราอยู่ในช่วงร้อยละ 15 – 22 ส่วนประเทศสมาชิกเดิมมีอัตราภาษีอยู่ในช่วงร้อยละ 15 – 25 ประเทศที่มีอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทั่วไปสูงที่สุด คือ ประเทศสวีเดนและเดนมาร์ก ซึ่งจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 25 รองลงมาคือ ฟินแลนด์ และโปแลนด์ จัดเก็บในอัตราร้อยละ 22 และประเทศที่มีอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มต่ำที่สุด คือ ไชปรัส ซึ่งมีอัตราเท่ากับสมาชิกเดิมประเทศหนึ่ง คือ ลักเซมเบิร์ก อัตราร้อยละ 15 (ตารางที่ 2.11) ซึ่งแม้ว่า

สหภาพยุโรปพยายามจะให้อัตราภาษีปกติอยู่ในช่วงร้อยละ 14-20 สำหรับสินค้าทั่วไป และในกรณีสินค้าพิเศษบางชนิด เช่น สินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพ อาหาร หนังสือ พลังงาน ให้มีอัตราภาษีในช่วงร้อยละ 4-9 แต่การดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งการลดภาษีในอัตราที่เสนอนั้นอาจทำได้ยาก เพราะการตัดสินใจต่างๆ เกี่ยวกับมาตรการภาษีต้องอาศัยมติข้อตกลงเป็นเอกฉันท์ จากคณะมนตรีของสหภาพยุโรปเท่านั้น (Leonard, 2005)

ตารางที่ 2.11 อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มในสหภาพยุโรปบังคับใช้ ณ 1 มกราคม 2550

สมาชิกเดิม	อัตราปกติ	อัตราพิเศษ	สมาชิกใหม่	อัตราปกติ	อัตราพิเศษ
เบลเยียม	21.0	6.0	สาธารณรัฐเชค	19.0	5.0
เดนมาร์ก	25.0	-	เอสโตเนีย	18.0	5.0
เยอรมนี	19.0	7.0	ไซปรัส	15.0	5/8
กรีซ	19.0	9.0	ลัตเวีย	18.0	5.0
สเปน	16.0	7.0	ลิทัวเนีย	18.0	5/9
ฝรั่งเศส	19.6	2.5	ฮังการี	20.0	5.0
ไอร์แลนด์	21.0	13.5	มัลต้า	18.0	5.0
อิตาลี	20.0	10.0	โปแลนด์	22.0	7.0
ลักเซมเบิร์ก	15.0	6.0	สโลวีเนีย	20.0	8.5
เนเธอร์แลนด์	19.0	6.0	สโลวาเกีย	19.0	10.0
ออสเตรีย	20.0	10.0			
โปรตุเกส	21.0	5-12			
ฟินแลนด์	22.0	8-17			
สวีเดน	25.0	6-12			
สหราชอาณาจักร	17.5	5.0			
เฉลี่ย	20.0	7.5	เฉลี่ย	18.7	6.3

ที่มา: VAT Rates Applied in the Member States of the European Community, 2007

หมายเหตุ อัตราพิเศษ คือ อัตราสำหรับสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีพพื้นฐาน เช่น อาหาร หนังสือ พลังงาน สาธารณูปโภค (น้ำ ไฟฟ้า) ยารักษาโรค และการเดินทาง

นโยบายร่วมต่อประเทศที่มีใช้สมาชิก (common external policies)

เมื่อมีการพัฒนาเป็นตลาดเดียว สหภาพยุโรปมีกรรมวิธีการสหภาพฯ และสภาของสหภาพยุโรปที่มีบทบาทสำคัญในการวางกรอบนโยบายเศรษฐกิจต่อประเทศที่มีใช้สมาชิกทั้งหมด เพื่อให้แน่ใจได้ว่า ประเทศต่างๆ จะไม่ก่อให้เกิดการบิดเบือนการใช้ทรัพยากร เพื่อให้สามารถแข่งขันที่เท่าเทียมกันได้ในที่สุด (Moussin, 2004) ทำให้สหภาพยุโรปกำหนดนโยบายต่อประเทศที่มีใช้สมาชิกเป็นนโยบายร่วม (common external policies) ด้วย ทำให้นักลงทุนสามารถจัดปัญหาความเหลื่อมล้ำของการปฏิบัติในเชิงนโยบาย รวมทั้งลดต้นทุนการได้มาซึ่งข้อมูลข่าวสารได้เป็นอย่างดี

ในด้านการค้าระหว่างประเทศนั้น สหภาพยุโรปกำหนดให้การค้าต้องเป็นคุณต่อสุขอนามัยพืช คน และสัตว์ โดยที่ไม่ก่อให้เกิดโทษต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งนับเป็นสถานะที่ต้องคงไว้ในสภาพดี เพื่อให้สวัสดิภาพชีวิตคนและสัตว์อยู่ในระดับที่ดี ดังนั้น ประเด็นที่จะเกี่ยวข้องกับการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ จึงครอบคลุม 3 ประเด็นหลัก คือ

1. การจัดการเกี่ยวกับการนำเข้าร่วม (Common import arrangement) โดยมีมาตรการกีดกันการค้าทั้งที่อยู่ในรูปภาษี (tariff barriers) และที่มิใช่ภาษี (non-tariff barriers) ร่วมกัน
2. การจัดการเกี่ยวกับการส่งออกร่วม (Common export arrangement)
3. มาตรการเกี่ยวกับเศรษฐกิจรายสาขาร่วม (Common sectoral commercial policy measures)

โดยมาตรการการค้าอื่นๆ ในลักษณะเชิงเทคนิค ซึ่งกำหนดขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เกี่ยวกับมาตรฐานการแข่งขัน และเกี่ยวกับสุขอนามัยคน พืช สัตว์ ที่สำคัญในปัจจุบันมักอยู่ในรูปของ directives ในที่นี้จะยกตัวอย่างบางนโยบายเท่านั้น เช่น Directive ว่าด้วยการกำจัดเศษซากขยะเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ Directive ว่าด้วยการห้ามใช้สารเคมีอันตราย Directive ว่าด้วยความปลอดภัยของอาหาร เป็นต้น ซึ่งในบางกรณีมาตรการการค้าเหล่านี้กลายเป็นอุปสรรคของผู้ส่งออกที่เป็นคู่ค้าและมีใช้สมาชิก เริ่มพิจารณาย้ายถิ่นฐานการผลิตเข้ามายังสหภาพยุโรป เพื่อใช้ปัจจัยการผลิตที่มีมาตรฐานตรงตามข้อกำหนดของสหภาพฯ และ ส่งออกไปยังประเทศสมาชิกอื่นๆ ในสหภาพฯ ดังเช่น กรณีตัวอย่างของไทย คือ ส.ขอนแก่น ซึ่งย้ายฐานการผลิตไปลงทุนในประเทศโปแลนด์ ผลิตสินค้ากลุ่มอาหาร (ไส้กรอก) รูปแบบต่างๆ โดยใช้วัตถุดิบแรงงาน รวมทั้งเครื่องจักร และเทคโนโลยี จากสมาชิกสหภาพยุโรปเอง ทำให้ลดขั้นตอนการตรวจสอบมาตรฐาน รวมทั้งลดต้นทุนโดยรวมด้วย

การเคลื่อนย้ายทรัพยากรแรงงานและทุน (Free Movement of Labour and Capital)

หลักการสำคัญของการขยายสมาชิกภาพ คือ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ที่มีพื้นฐานที่การเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ และทรัพยากรได้โดยเสรี ซึ่งถือเป็นบทต้นๆ ของ *acquis communautaire* ทั้ง 31 บทที่ประเทศที่เป็นสมาชิกใหม่จะต้องปฏิบัติตาม

หลักการของการเคลื่อนย้ายแรงงานและทุนโดยเสรี หมายความว่า ประชากรทุกคนของสหภาพยุโรปไม่ว่าจะสัญชาติใดมีสิทธิที่จะเดินทางและพำนักอาศัยอยู่ในประเทศสมาชิกอื่นๆ ได้โดยเสรี และนั่นหมายความว่า การยอมรับซึ่งกันและกันในเรื่อง คุณสมบัติด้านวิชาชีพ สิทธิของการเป็นประชากร การย้ายถิ่นที่ทำงานของแรงงาน และการประสานกันในกระบวนการจัดการประกันสังคมด้วย ทั้งนี้ ประเทศที่มีสมาชิกใหม่ทั้งหมด (ยกเว้น มัลต้าและไซปรัส) จะอนุญาตให้มีการเคลื่อนย้ายคนเพื่อการศึกษาและการท่องเที่ยวได้โดยเสรี แต่การย้ายถิ่นฐานเพื่อการทำงานงานจะยังคงถูกจำกัดอยู่ในระยะเวลา 7 ปี ไปก่อน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการปรับตัวในตลาดแรงงานของประเทศสมาชิกใหม่ ในอันที่จะก่อให้เกิดอุปสรรคของการพัฒนาประสิทธิภาพของแรงงาน

ส่วนในเรื่องของทุนนั้น สนธิสัญญาระบุว่า กลุ่มสหภาพยุโรปจะต้องไม่จำกัดการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างชาติสมาชิก และยิ่งไปกว่านั้น ต้องไม่มีการเลือกปฏิบัติกันระหว่างทุนของชาติสมาชิก แต่ยังมีกฎระเบียบบางประการกับชาติอื่นที่ไม่ใช่สมาชิกได้ โดยรวมถึงการถ่ายโอนการครอบครองสินทรัพย์และหนี้สินต่างๆ ในการลงทุนทั้งที่เป็นสินทรัพย์ทางการเงิน อสังหาริมทรัพย์ และการลงทุนในทุน

โดยธรรมชาติแล้ว การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตมักเกิดขึ้น เมื่อมีความแตกต่างระหว่างผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตระหว่างประเทศ เรามักพบว่า แรงงานและทุนต่างต้องการย้ายฐานจากบริเวณที่มีผลตอบแทนต่ำไปสู่ที่ซึ่งมีผลตอบแทนสูง ดังนั้น หากกลไกตลาดทำงานได้โดยเสรี และปัจจัยการผลิตสามารถทดแทนกันได้สมบูรณ์หรือใกล้เคียงกันมากแล้ว ย่อมจะส่งผลให้ผลตอบแทนต่างๆ มีแนวโน้มเข้าใกล้หากัน เท่ากับว่า การเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตดังกล่าว เป็นกลไกหนึ่งที่ช่วยให้สหภาพยุโรปสามารถสร้าง *economic convergence* ได้ ซึ่งหลักฐานในอดีตที่เกิดขึ้นกับกรณีของสเปน โปรตุเกส ไอร์แลนด์ และกรีซ ที่บ่งชี้ว่ารายได้ประชาชาติสูงขึ้น และมีแนวโน้มเข้าหาระดับรายได้เฉลี่ยของสหภาพยุโรปนั้น ได้สนับสนุนแนวคิดนี้

ในขณะเดียวกัน เจ้าของทุนที่ต้องการลงทุนย่อมแสวงหาที่ต้นทุนต่ำกว่า การเคลื่อนย้ายทุนจากสมาชิกเดิมไปยังสมาชิกใหม่จึงเกิดได้อย่างไม่น่าแปลกใจ

อย่างไรก็ดี หากแรงงานไหลออกจากประเทศหนึ่งมากจนทำให้ระดับค่าจ้างสูงขึ้น ผู้ที่เป็นนายจ้างย่อมเห็นว่าต้นทุนการผลิตกำลังสูงขึ้น จึงมีแนวโน้มที่จะหาปัจจัยทุนมาใช้แทน ดังนั้น

แรงงานจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพ และพยายามสร้าง productivity ของแรงงานให้เพิ่มสูงขึ้นอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นโยบายการเคลื่อนย้ายแรงงานและทุนเสรีนี้ จึงมีแนวโน้มทำให้ความได้เปรียบอันเกิดจากการมีแรงงานเหลือเฟือในประเทศสมาชิกใหม่สามารถหมดไปได้ในไม่ช้า และในขณะที่แรงงานได้ค่าจ้างสูงขึ้น โดยเปรียบเทียบแล้ว เจ้าของปัจจัยทุนก็ย่อมต้องได้ผลตอบแทนลดลง

การที่ FDI ส่วนใหญ่มุ่งเข้าสู่อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นในประเทศสมาชิกใหม่นั้น ส่วนหนึ่งเป็นการสะท้อนความเชี่ยวชาญเฉพาะทางของประเทศต้นทางและปลายทาง แต่ในขณะเดียวกัน ก็เกิดเป็นคำถามว่า ลักษณะการลงทุนดังกล่าวจะทำให้เกิดความยั่งยืน (sustainability) ในระยะยาวได้หรือไม่ โดย Resmini (2007) ได้ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า ถ้าในที่สุดแล้ว ค่าแรงในประเทศสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น และช่องว่างของค่าแรงระหว่างประเทศสมาชิกเก่ากับสมาชิกใหม่ลดน้อยลง จะทำให้ความได้เปรียบในด้านของค่าแรงหมดไป การลงทุนในสินค้าประเภทที่ใช้แรงงานเข้มข้นก็จะสูญเสียความสามารถในการแข่งขันไป และนำไปสู่การตัดสินใจย้ายถิ่นฐานการผลิตของบริษัทข้ามชาติได้

อย่างไรก็ดี มีผลการศึกษาในเชิงประจักษ์หลายชิ้น (ดู Resmini, 2007, p. 218) ที่ระบุว่า การลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนเพื่อแสวงหาตลาด (market-seeking FDI) ดังนั้น การที่ค่าแรงในประเทศสมาชิกใหม่สูงขึ้น จึงไม่เป็นที่กังวล ที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้น เมื่อค่าแรงเพิ่มขึ้น ทำให้ประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้น และมีกำลังซื้อสูงขึ้น ก็จะต้องการสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น การผลิตสินค้าในประเทศเหล่านี้จึงเป็นการรองรับตลาดภายในประเทศมากกว่า แต่คำถามที่น่าสนใจกว่าคือ หากการลงทุนโดยตรงเหล่านี้ไม่สามารถส่งผลให้เกิดการค้าระหว่างประเทศได้ แล้วจะนำไปสู่การเติบโตของเศรษฐกิจในเชิงทวิคูณได้มากน้อยเพียงใด เพราะในขณะนี้การลงทุนในอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีเข้มข้นยังมีอยู่ค่อนข้างน้อย ซึ่งหากเชื่อว่าการลงทุนในเทคโนโลยีคือการสร้างความรู้ และนำไปสู่ innovation แล้ว ก็เป็นอีกประเด็นคำถามว่า ประเทศเหล่านี้จะพัฒนาศักยภาพ และทักษะด้านเทคโนโลยีอันจำเป็นต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมได้อย่างไร เพื่อจะดึงดูดการลงทุนในระยะยาวได้ ซึ่งหากอาศัยบทเรียนในอดีตที่ Campos and Kinoshita (2003) ได้ประยุกต์ใช้ panel data กับข้อมูลจากประเทศยุโรปใหม่รวมทั้งประเทศในกลุ่ม Commonwealth Independent States (CIS) ด้วย รวม 25 ประเทศ ซึ่งล้วนแต่เป็นประเทศที่เปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจเป็นตลาด เพื่อศึกษาปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ โดยเน้นปัจจัยด้านสถาบันแล้ว มีการประมาณว่า การลงทุนที่จะเกิดขึ้นหลังจากการขยายสมาชิกภาพ จะเป็นไปเพราะมีแรงจูงใจด้านประสิทธิภาพ (efficiency-seeking FDI) เป็นสำคัญ เพื่อให้เป็นช่องทางสำคัญของการถ่ายโอนเทคโนโลยีก็เท่ากับว่าการประเทศสมาชิกใหม่เหล่านี้จะสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมได้เพื่อดึงดูดการลงทุนระยะยาวได้

นโยบายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้า

นโยบายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้ามีวัตถุประสงค์คือ การจัดสรรทรัพยากรให้เกิดทั้งประสิทธิภาพและก่อให้เกิดสวัสดิการสูงสุด ตามแนวคิด First-Theorem of Welfare Economics หรือ Pareto Optimality เงื่อนไขนี้ ครอบคลุมการควบคุมการผูกขาดทางการค้า การถือครองสินทรัพย์ และการควบรวมกิจการด้วย ทำให้เป็นประเด็นที่มีบทบาทต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศค่อนข้างมาก ซึ่งกว่าด้วยการแข่งขันทางการค้าของสหภาพยุโรปนี้ อยู่เหนือกฎหมายของแต่ละประเทศ และบังคับใช้กับชาติสมาชิกทุกชาติโดยตรง มีมาตราสำคัญปรากฏใน Treaty of Rome ดังนี้ (Leonard, 2005, p. 124)

Article 85 “ห้าม” การตกลงกันระหว่างบริษัทในการกำหนดราคา การแบ่งส่วนแบ่งตลาด การจำกัดการผลิต การพัฒนาและการลงทุน Article 86 “ห้าม” การพยายามเป็นผู้นำตลาดโดยการรวมกลุ่มกันของบริษัท และ Article 92-94 “ห้าม” รัฐบาลแต่ละประเทศให้เงินอุดหนุนที่จะทำให้เกิด หรือ มีแนวโน้มก่อให้เกิดการบิดเบือนการแข่งขัน (ยกเว้น กรณีที่เกิดภัยพิบัติธรรมชาติ กรณีฟื้นฟูภูมิภาคที่มีการจ้างงานต่ำมาก ๆ และกรณีส่งเสริมกิจกรรมทางเศรษฐกิจใหม่ๆ ซึ่งหากรัฐบาลแต่ละประเทศที่จะให้เงินอุดหนุนในลักษณะนี้ ต้องรายงานแผนให้กรรมการทราบ เพื่อตัดสินใจว่าอยู่ในข่ายได้รับการยกเว้นให้การอุดหนุนได้หรือไม่)

นอกจากนี้ กรรมการสหภาพยุโรป ยัง “ห้าม” การทำข้อตกลงเฉพาะที่มีลักษณะดังนี้ (๑) การตกลงแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด (market-sharing agreement) ในรูปแบบของ cartel (๒) การตกลงกำหนดราคา (price-fixing agreement) (๓) การตกลงให้สิทธิพิเศษในการซื้อสินค้า (exclusive purchase agreements) (๔) การตกลงให้สิทธิการถือครองสินทรัพย์ทางอุตสาหกรรมและการพาณิชย์ (Agreements on industrial and commercial property rights) เช่น สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และ (๕) การตกลงให้สิทธิในการกระจายสินค้า (exclusive or selective distribution agreements)

โดยทั่วไปแล้ว หากมีการร้องเรียนหรือพบว่าประเทศใด หรือ บริษัทใดละเมิดกฎระเบียบเหล่านี้ กรรมการสหภาพยุโรปสามารถเข้าตรวจสอบผู้ถูกร้องนั้นได้โดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า เพื่อขอเอกสารหรือถ่ายสำเนาเป็นหลักฐานได้ และบริษัทที่ถูกร้องหรือเป็นที่ต้องสงสัย สามารถแก้ต่างได้ที่ศาลยุติธรรมของสหภาพยุโรป แต่เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม ค.ศ. 2004 ในวันที่มีการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นั้น กรรมการได้มีมติให้ปฏิรูปการดำเนินการในเรื่องที่เกี่ยวกับนโยบายการแข่งขัน กล่าวคือ มีมติให้คืนอำนาจ และกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการควบรวมกิจการให้กับรัฐบาลของประเทศสมาชิก โดยหากจะมีการควบรวมกิจการกับบริษัทอื่นที่อยู่ต่างประเทศ หรือใน

ประเทศเดียวกัน ไม่ต้องแจ้งให้กรรมการทราบ แต่ยังคงต้องรายงานให้รัฐบาลประเทศตนเองทราบ และรัฐบาลของประเทศนั้นๆ มีอำนาจและความรับผิดชอบในการตัดสินใจว่า เป็นไปตามแนวระเบียบของสหภาพยุโรปและกฎหมายของประเทศตนหรือไม่ ซึ่งการปฏิรูปนี้ ได้ทำให้การดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวกับบรรษัทข้ามชาติภายในสหภาพมีความคล่องตัวขึ้น

2.4 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยผลของการขยายสมาชิกภาพต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

2.4.1 ประสบการณ์จากการขยายสมาชิกภาพครั้งก่อนหน้า

การขยายสมาชิกภาพในครั้งก่อนหน้านี้นี้ชี้ให้เห็นว่า การขยายสมาชิกภาพเป็นกระบวนการที่มีนัยต่อการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทำให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัวของสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน และสามารถไล่กวดประเทศสมาชิกเดิมได้ ดังแสดงในตารางที่ 2.12 จะเห็นว่า ไอร์แลนด์เป็นประเทศที่ใช้เวลาเพียงหนึ่งทศวรรษในการไล่กวดประเทศสมาชิกเดิม ทำให้มี GDP per capita เพิ่มขึ้นจากประมาณร้อยละ 70 ของ GDP per capita เฉลี่ย มาเป็นระดับที่ใกล้เคียงกัน และเริ่มสูงกว่าระดับเฉลี่ยของสหภาพยุโรปได้ตั้งแต่ปลายทศวรรษ 1990s ในขณะที่ สเปน กรีซ และโปรตุเกส ก็สามารถพัฒนาเศรษฐกิจและเพิ่มระดับ GDP per capita ได้อย่างชัดเจนเช่นกัน แม้ว่าจะยังคงมีระดับ GDP per capita ต่ำกว่าระดับเฉลี่ยของสหภาพยุโรปก็ตาม ซึ่งในกรณีของโปรตุเกสนั้น Baer and Leite (2003) กล่าวไว้ในบทสรุปในบทความของเขาว่า “การที่โปรตุเกสจะสามารถไล่กวดระดับ *per capita GDP* เฉลี่ยของสหภาพยุโรปได้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับว่าโปรตุเกสจะมีความสามารถในการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศได้เพิ่มขึ้นเท่าใด” (หน้า 752)

การที่สเปนและโปรตุเกสสามารถไล่กวดทางเศรษฐกิจได้ค่อนข้างช้ากว่าไอร์แลนด์นั้น เป็นเพราะ ทุนส่วนใหญ่ที่เข้าไปสู่ไอร์แลนด์ คือ อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูง แต่ทุนที่เข้าไปสู่ สเปนและโปรตุเกสคือ อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีต่ำ (Barry, 2002) ทำให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจต่างกัน

ตารางที่ 2.12 ดัชนีผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นต่อหัว (GDP per capita)

(EU-15 = 100)

ปี	สเปน	ไอร์แลนด์	กรีซ	โปรตุเกส
1990	74.1	71.7	57.4	58.5
1995	78.2	93.3	65.9	69.7
2000	82.2	115.2	67.7	68.0
2003	83.8	119.9	70.4	72.1

ที่มา: European Commission (2003) อ้างไว้ใน Farrell (2004), p. 937

เจ้าของทุนในไอร์แลนด์ส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติจากสหรัฐอเมริกา ซึ่งเลือกเข้าไปลงทุนในไอร์แลนด์ เพราะ นโยบายของรัฐที่ให้ข้อเสนอด้านอัตราภาษีต่ำ แรงงานที่มีทักษะสูงแต่ค่าแรงต่ำ และด้วยปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ทำให้ไอร์แลนด์มีโอกาสดึงดูดการลงทุนจากบริษัทข้ามชาติในสหภาพยุโรปซึ่งมีขนาดใหญ่ และอยู่ใกล้ไอร์แลนด์มากกว่าประเทศสมาชิกอื่นที่มีขนาดเศรษฐกิจใกล้เคียงกัน (เช่น โปรตุเกส) จึงทำให้ต้นทุนการขนส่งต่ำกว่า (Farrell, 2003 และ Baer and Leite, 2003)

Baer and Leite (2003) สรุปไว้ว่า การขยายสมาชิกภาพมีบทบาทผลักดันให้โปรตุเกสต้องปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมให้ทันสมัย โดยการลดบทบาทของภาครัฐในการดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจได้ส่งผลให้โปรตุเกสสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมส่งออกใหม่ๆ ได้เป็นจำนวนมาก โดยผ่าน “การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ”

ในภาพรวมของเศรษฐกิจมหภาคนั้น โปรตุเกสเคยมีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวเพียงร้อยละ 53 ของค่าเฉลี่ยของสหภาพยุโรปเมื่อค.ศ. 1986 และภายหลังเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปแล้ว ในค.ศ. 2002 มีระดับรายได้ประชาชาติต่อหัวเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 75 ของค่าเฉลี่ยของสหภาพยุโรป นอกจากนี้ โครงสร้างเศรษฐกิจยังมีเสถียรภาพดี ดังจะเห็นจากการมีอัตราเงินเฟ้อลดลงอย่างต่อเนื่องในทศวรรษ 1990s ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินนโยบายการเงินและการคลังตามที่กำหนดไว้ใน Maastricht Treaty สำหรับประเทศที่ใช้เงินสกุลยูโร

อย่างไรก็ดี การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เข้าไปสู่ภาคการผลิตและภาคการก่อสร้างทำให้โปรตุเกสสามารถยกระดับการพัฒนาเทคโนโลยี และก่อให้เกิดผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตอย่างชัดเจน นอกจากนี้ โปรตุเกสยังได้รับการอุดหนุนจากสหภาพยุโรป ผ่านกองทุนปรับโครงสร้าง (structural funds) โดยได้รับเงินอุดหนุนเฉลี่ยต่อปีประมาณร้อยละ 5 ของ GDP ในช่วง

ทศวรรษ 1990s¹² ซึ่งโปรตุเกสใช้เงินทุนส่วนใหญ่ในการพัฒนาโครงสร้างสาธารณูปโภคของประเทศ อันเอื้ออำนวยให้ภาครัฐสามารถเพิ่มการลงทุนในระบบขนส่งทั้งการก่อสร้างถนน และทางรถไฟได้อย่างดี ทำให้เครือข่ายถนนหลัก (highways) เพิ่มขึ้นจาก 240 กิโลเมตรในปีค.ศ. 1987 เป็น 900 กิโลเมตรในปีค.ศ. 2000 กล่าวโดยสรุปแล้ว การพัฒนาสาธารณูปโภคผ่านกองทุนปรับโครงสร้าง ผนวกกับความพยายามแปรรูปรัฐวิสาหกิจ¹³ และการให้สิทธิประโยชน์ในการลงทุนของรัฐบาลโปรตุเกสเอง ที่ทำให้สัดส่วนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นมากกว่าสองเท่า ในระหว่างค.ศ. 1985-1990 และเพิ่มมากกว่าสองเท่าอีกครั้งในทศวรรษ 1990s (Baer and Leite, 2003)

ในขณะที่การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสามารถสร้างความเติบโตให้กับโปรตุเกส จะพบว่า โปรตุเกสต้องเผชิญกับความเหลื่อมล้ำในทางเศรษฐกิจภายในประเทศเพิ่มขึ้น เพราะประโยชน์จากการขยายสมาชิกภาพได้กระจุกตัวอยู่ในบริเวณ Lisbon และพื้นที่ใกล้เคียงมากกว่าที่จะกระจายไปสู่ส่วนต่างๆ ในภูมิภาค และเมื่อพิจารณา Gini Coefficient แล้ว ปรากฏว่า โปรตุเกสมีค่า Gini สูงกว่าประเทศอื่นๆ (ยกเว้นแต่เพียง Ireland) ในยุโรปด้วยกัน¹⁴

การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในโปรตุเกสยังได้สร้างภาระบางประการให้กับเศรษฐกิจโปรตุเกสด้วย เช่น ความล่าช้าในการพัฒนาทักษะฝีมือของแรงงาน ที่ทำให้ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ส่งผ่านการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้อย่างเต็มที่ การจ้างงานและระดับค่าจ้างในภาครัฐสูงขึ้น รัฐต้องมีรายจ่ายให้กับกองทุนบำเหน็จบำนาญ และประกันสุขภาพเพิ่มขึ้น รวมถึงรายจ่ายที่เกิดจากแรงกดดันให้มีการอุดหนุนกิจการที่เป็นของรัฐ ในกรณีของการขนส่งมวลชนและสถานีโทรทัศน์ เป็นต้น ทำให้เกิดความกังวลว่า เมื่อสหภาพยุโรปรับประเทศสมาชิกจากยุโรปตะวันออกและตะวันออกกลางแล้ว โปรตุเกสอาจอยู่ในสถานะเสียเปรียบได้

สำหรับกรณีของกรีซ ซึ่งเป็นสมาชิกตั้งแต่ปีค.ศ. 1981 นั้น Oltheten et al (2003) ได้ศึกษาพัฒนาการด้านเศรษฐกิจของกรีซในช่วงสองทศวรรษหลังจากเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป และสรุปว่า ประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศเล็กทั้งหลายต้อง

¹² แต่ก็มีสัดส่วนลดลงเรื่อยๆ โดยในปี 1992 มีสัดส่วนร้อยละ 8.2 ของ GDP และลดลงเหลือร้อยละ 6.8 ในปี 1995 และร้อยละ 3.4 ในปี 1999 (Banco de Portugal อ้างไว้ใน Baer and Leite, 2003; p. 747)

¹³ ในช่วงทศวรรษ 1990s รัฐบาลโปรตุเกสขายกิจการที่เป็นรัฐวิสาหกิจไปมากกว่า 100 กิจการ คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 16 พันล้านยูโร (เมื่อค.ศ. 2000) โดยส่วนใหญ่ คือ กิจการในภาคการเงิน ที่ทำให้สัดส่วนการเป็นเจ้าของโดยรัฐ ลดลงจากร้อยละ 80 เหลือน้อยกว่าร้อยละ 30

¹⁴ UNDP, Human Development Report (2001) อ้างไว้ใน Baer and Leite (2003), p. 751.

ระบุความจำเป็นในการพัฒนาเชิงโครงสร้างให้ชัดเจนก่อนที่จะเข้าเป็นสมาชิก เพื่อให้สามารถลดความรุนแรงของผลกระทบที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดการค้าเสรี การลดการกีดกันการค้า และการเพิ่มระดับการแข่งขันภายในประเทศ นอกจากนี้ นโยบายของรัฐในการดำเนินเศรษฐกิจภายในประเทศยังต้องมีลักษณะสอดคล้องกับนโยบายของสหภาพยุโรป เพราะ นโยบายของสหภาพยุโรปจะเอื้อให้เกิดการปฏิรูปเชิงโครงสร้างได้เป็นอย่างดี อันจะทำให้สามารถดำรงความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบภายในสหภาพยุโรปไว้ได้ อย่างไรก็ตาม นโยบายเหล่านี้จะต้องได้รับการประเมินและปรับปรุงอยู่เป็นระยะ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ ประวัติศาสตร์การเป็นสมาชิกของสมาชิกก่อนหน้านี้ โดยเฉพาะการรับกรีซเป็นสมาชิก ได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่า กระบวนการพัฒนาเพื่อสร้างความเป็นหนึ่งเดียว และลดความเหลื่อมล้ำระหว่างสมาชิก (convergence) นั้น เป็นกระบวนการอันสำคัญที่ทำให้เกิดเสถียรภาพทางเศรษฐกิจมหภาค

สเปน เป็นอีกประเทศหนึ่งที่เป็นแม่เหล็กดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ภายหลังเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป แต่การเพิ่มขึ้นของการลงทุนดังกล่าว กลับไม่สามารถก่อให้เกิดการพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน และการดำรงไว้ซึ่งประสิทธิผลของการผลิตอย่างยั่งยืนได้ (Farrell, 2004) ยิ่งไปกว่านั้น ในช่วงครึ่งแรกของทศวรรษ 1990s ปรากฏว่า สเปนได้รับการลงทุนจากต่างประเทศน้อยลง เพราะประสิทธิภาพเศรษฐกิจตกต่ำ และยังคงลงทุนในการวิจัยและการพัฒนาค่อนข้างน้อย (เนื่องจากหน่วยผลิตส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก) นอกจากนี้ เมื่อเข้าสู่ช่วงกลางของทศวรรษ 1990s สเปนได้เริ่มเป็นผู้ส่งออกทุนไปยังประเทศแถบละตินอเมริกา โดยเน้นที่ภาคสื่อสารโทรคมนาคม และการเงินการธนาคาร หลังจากนั้น สเปนจึงจะเริ่มจริงจังกับการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ทำให้โครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภค และทักษะของแรงงานสเปนไม่สามารถรองรับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้ทันการณ์ และทุนส่วนใหญ่ที่สเปนรับเข้ามาจึงเป็นทุนของการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีต่ำ

2.4.2 บทบาทของการขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5

ในด้านของการลงทุนนั้น ได้มีงานวิจัยจำนวนมาก (เช่น Bevan and Estrin, 2004; Buch and Piazzolo, 2001; Clausen and Dorobantu, 2005) ที่ให้ข้อสรุปตรงกันว่า การ “ประกาศ” ขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 ซึ่งเริ่มมีทิศทางของการเปลี่ยนแปลงมาตั้งแต่ทศวรรษ 1990s นั้น ได้มีผลต่อการเพิ่มขึ้นของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศไปยังประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมดอย่างมีนัยสำคัญ ด้วยเหตุผลที่ว่า การ “ประกาศ” ดังกล่าวเป็นการให้ความมั่นใจแก่นักลงทุนในเรื่องความเป็นประชาธิปไตย เสถียรภาพทั้งทางเศรษฐกิจและการเมือง และแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ

ซึ่งเท่ากับว่าเป็นการรับรองว่าความเสี่ยงของการลงทุนจะลดลง ในทำนองเดียวกับที่เคยเกิดขึ้นกับการขยายสมาชิกภาพครั้งก่อนๆ

หลักฐานที่บ่งชี้ให้เห็นบทบาทของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 ต่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศไปสู่สมาชิกใหม่นั้น มีเริ่มต้นตั้งแต่การ “ประกาศ” แผนการขยายสมาชิกภาพดังกล่าวตั้งแต่ค.ศ. 1990 ซึ่ง Dohrn (1996) ใช้แบบจำลองโน้มถ่วง เพื่อศึกษากระแสของทุน (capital flows) ที่คาดว่าจะไหลจากประเทศสมาชิกเดิม (EU-15) ไปสู่ประเทศสมาชิกใหม่ โดยอาศัยข้อมูลในปี 1990-92 สำหรับการศึกษา และเพิ่มตัวแปรการค้าสุทธิเข้าไปด้วย เพื่อให้สามารถศึกษาผลทางการทดแทนระหว่างการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศได้ด้วย ปรากฏว่า ตัวแปร GDP สามารถกำหนดการลงทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ และสรุปได้ว่า การขยายสมาชิกภาพและการเปลี่ยนระบบเศรษฐกิจของสมาชิกใหม่ มีผลต่อการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ แต่ขนาดของผลที่จะเกิดขึ้นจากการขยายสมาชิกภาพในขณะนี้ยังไม่ชัดเจน ซึ่งอาจเป็นเพราะ ในช่วงนั้นยังเป็นระยะแรก ประกอบกับการขยายสมาชิกภาพเป็นกระบวนการที่ค่อนข้างซับซ้อน และประเทศสมาชิกต้องดำเนินการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของตนเองค่อนข้างมาก นอกจากนี้ อาจเป็นผลทางเทคนิค เพราะ Dohrn (1996) ใช้เพียง dummy เป็นตัวแปรสำหรับการศึกษา

Stocker (2000) ทำการศึกษาเชิงประจักษ์จากประเทศต่างๆ 72 ประเทศ และพบว่า แผนการ “ประกาศ” ดังกล่าวมีผลอย่างยิ่งต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสู่ประเทศสมาชิกใหม่ได้อย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน โดยทำให้การลงทุนโดยตรงในประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของทศวรรษ 1990s ทั้งๆ ที่ยังไม่ได้เป็นสมาชิกอย่างเป็นทางการ แม้ว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจะส่งผลต่อการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวม¹⁵ ต่อการสะสมทุน หรือ ต่อความสามารถในการส่งออกไม่มากนักก็ตาม

¹⁵ ส่วนประเด็นที่ว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจะสามารถสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศผู้รับการลงทุนได้หรือไม่ คำตอบส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะกิจกรรมหรือธุรกิจที่เข้าไปลงทุน เช่น มีงานศึกษาที่ชี้ว่าการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกในบราซิล โปแลนด์ และประเทศไทย มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการสร้างการเติบโตของประสิทธิผลทางการผลิต productivity เพราะ บรรษัทข้ามชาติมีอิทธิพลสำคัญที่ทำให้เกิดการแข่งขันจนราคาสินค้าลดลงและนำไปสู่การขยายตัวของการบริโภค จนทำให้บรรษัทข้ามชาติหลายแห่งผันตัวกลายเป็นผู้ส่งออก เช่น Tesco ในประเทศไทย Wal-Mart ในประเทศบราซิล เป็นต้น (Palmade, 2004) นอกจากนี้ ประเทศผู้รับทุนยังสามารถเลือกให้สิทธิประโยชน์และแรงจูงใจแก่กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทเป็นการเฉพาะ หากเห็นว่ากิจกรรมนั้นๆ จะส่งผลให้เกิดการกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจได้

เหตุที่เป็นเช่นนี้ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะสหภาพยุโรปได้เตรียมความพร้อมสำหรับการขยายสมาชิกภาพ ด้วยการออกแบบโครงสร้างสถาบันและนโยบายต่างๆ ที่ส่งเสริมให้มีการลงทุน และการประกอบธุรกิจในประเทศสมาชิกใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพทำให้นักลงทุนชาวต่างชาติมีความมั่นใจว่า เมื่อประเทศเหล่านี้ซึ่งเคยมีระบบเศรษฐกิจแบบรวมศูนย์มาก่อนนั้น สามารถผ่านกระบวนการประเมินของสหภาพยุโรปได้ ก็ย่อมแสดงให้เห็นว่าประเทศเหล่านี้มีศักยภาพและเสถียรภาพทั้งการเมือง และเศรษฐกิจ รวมไปถึงสาธารณูปโภคที่มีความพร้อมในระดับที่มากพอที่จะก่อให้เกิดการหันเหของทุนจากภูมิภาคอื่นไปสู่ภูมิภาคยุโรปกลางและยุโรปตะวันออกแทน

Bevan and Estrin (2000) พบว่า การประกาศความเคลื่อนไหวของการขยายสมาชิกภาพเป็นปัจจัยสำคัญของการทำให้การลงทุนในประเทศเหล่านี้เพิ่มขึ้น เพราะมีการคาดการณ์ว่าปัจจัยความเสี่ยงจะลดลง จะมีการพัฒนาอุตสาหกรรม การใช้งบประมาณสมดุล การควบคุมคอร์รัปชัน การพัฒนาภาคเอกชน และ ค่าแรงที่ต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบ ทำให้ทัศนคติของนักลงทุนเป็นไปในทางที่ดี หน่วยงานระหว่างประเทศต่างๆ เริ่มจัดอันดับ credit rating ให้สูงขึ้น และส่งผลให้เกิดการเคลื่อนย้ายของทุนระหว่างประเทศในโลก และต่อมา Bevan and Estrin (2004) ได้ทดสอบกรณีนี้ด้วยข้อมูล panel data โดยใช้ข้อมูลค่าแรงต่อหน่วย ขนาดตลาด และความใกล้ชิดกับสหภาพยุโรป นอกเหนือจากตัวแปรการเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปด้วย ซึ่งก็พบว่า ล้วนแต่มีอิทธิพลต่อการดึงดูดการลงทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ผลของการขยายสมาชิกภาพที่มีต่อการดึงดูดการลงทุนมีแนวโน้มจะลดลงเมื่อเวลาผ่านไป ซึ่งผลการศึกษามีได้สร้างความแปลกใจแต่อย่างใด โดยในอดีตนั้น ประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกใหม่ในระยะแรกได้รับผลประโยชน์จากการขยายสมาชิกภาพมาก เช่น กรณีของโปรตุเกส ได้รับ FDI เพิ่มขึ้น ในสัดส่วนสูงถึงราว 5% ของ GDP ในปี 1991 แต่เมื่อระยะเวลาผ่านไป ผลนี้ก็เริ่มอยู่ในระดับคงที่

ต่อคำถามที่ว่า ประเทศสมาชิกใหม่จะดึงดูดทุนใหม่ หรือว่า จะมีการเคลื่อนย้ายทุนจากที่อื่น ในประเด็นนี้ Buch et al (2000) ได้ศึกษาลักษณะทุนของออสเตรีย เบลเยียม ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ที่ลงทุนในประเทศต่างๆ 47 ประเทศระหว่างปี 1991 – 97 แล้วพบว่า ไม่มีการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศสมาชิกเดิมไปยังประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปในช่วงเวลาที่ศึกษา โดยทุนที่เข้าสู่สมาชิกใหม่นั้น ล้วนแต่เป็นทุนใหม่ ซึ่งสะท้อนว่า ประเทศสมาชิกใหม่นี้ นับเป็นโอกาสที่ดีสำหรับประเทศเจ้าของทุนต่างๆ ในการเขาไปเปิดฐานการผลิตได้ โดยต้นทุนที่จะเกิดจากการแข่งขันทรัพยากรค่อนข้างต่ำ

แต่ต่อมา ได้พบปรากฏการณ์ย้ายทุนออกจากประเทศสมาชิกเดิม ไปสู่สมาชิกใหม่ในยุโรปตะวันออกบ้าง เช่น สเปน (Turrion and Velaquez, 2004) และโปรตุเกสที่เผชิญกับการหันเห FDI ไปสู่สมาชิกใหม่ (Crespo, et al, 2004) แต่ผลกระทบต่อประเทศสมาชิกเดิมกลับมีเพียงเล็กน้อย ที่

สำคัญคือ ไม่ส่งผลกระทบต่อระดับราคาและผลตอบแทนของทุนในตลาดสหภาพยุโรปเดิม เพราะขนาดของการหันเหทุนที่ออกไปนั้นมีสัดส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับสต็อกของทุนทั้งหมดในประเทศสมาชิกเดิม (Boeri and Bruecker, 2000)

Buch *et al* (2005) เปรียบเทียบมูลค่าการลงทุนที่คาดว่าจะเป็นการลงทุนที่เกิดขึ้นจริง และยังพบอีกด้วยว่า ไม่มีการหันเหทิศทางของการลงทุนจากยุโรปได้ไปสู่ยุโรปตะวันออก แต่กลับมีการหันเหทุนจากประเทศกำลังพัฒนาอื่นๆ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียไปสู่ยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางเพิ่มขึ้น เช่น มูลค่าของการลงทุนสุทธิที่สหภาพยุโรปนำมาลงทุนในไทยมีมูลค่าลดลงจาก 1.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในปี 1999 เป็น 186 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในปี 2001

แม้ว่าจะมีข้อสังเกตเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายการลงทุนประการหนึ่งว่า อาจก่อให้เกิดปัญหาการว่างงานในประเทศเจ้าของทุนได้ แต่จากการสำรวจงานศึกษาหลายงานพบว่า ผลบั้นปลายในประเด็นนี้มีอยู่ไม่มากนัก หรือในบางงานศึกษาก็พบว่าไม่ได้มีนัยสำคัญเลย เช่น Bruess *et al* (2001) ได้แสดงให้เห็นว่า การเคลื่อนย้ายทุนหลังจากการขยายสมาชิกภาพจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศเจ้าของทุนลดลงเพียงร้อยละ 0.1 นอกจากนี้ Mauro (2001) ซึ่งอาศัยแบบจำลองความโน้มถ่วง (gravity model) มาศึกษาความสัมพันธ์ของการส่งออกและการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ผ่านตัวแปรผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น ขนาดเศรษฐกิจและขนาดทรัพยากรเปรียบเทียบของประเทศคู่ค้าระหว่างเยอรมนี สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ในกลุ่มการผลิตรายอุตสาหกรรม และบริการ พบว่า ความสัมพันธ์ของการลงทุนโดยตรงกับการส่งออกเป็นไปในทิศทางที่เสริมกัน โดยรวมแล้ว การขยายสมาชิกภาพนี้จึงไม่ส่งผลทางลบใดๆ ต่อการจ้างงานของประเทศเจ้าของทุน

การขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 ที่ผ่านมา จึงทำให้ประเทศสมาชิกทั้งเก่าและใหม่สามารถมีระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น ตลาดยุโรปใหม่ภายหลังการขยายสมาชิกภาพจะมีจำนวนลูกค้ามากถึงเกือบ 500 ล้านคน ซึ่งมากกว่าตลาดสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นรวมกันเสียอีก ทำให้โอกาสในการขยายตลาดของประเทศต่างๆ มีเพิ่มขึ้นอย่างมาก ที่สำคัญ ประเทศต่างๆ ที่จะเป็นสมาชิกใหม่นั้น ยังมีทรัพยากรและปัจจัยการผลิตต้นทุนต่ำอยู่จำนวนมาก จึงทำให้คาดการณ์ได้ว่าการลงทุนจากต่างประเทศในกลุ่มประเทศเหล่านี้จะเพิ่มขึ้นอย่างมาก มีการจ้างงานมากขึ้น และทำให้มีรายได้สูงขึ้น โดยมีการประมาณว่าประเทศสมาชิกเดิมจะมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น 300,000 หน่วย และในประเทศสมาชิกใหม่ทั้งหมด จะมีการจ้างงานเพิ่มขึ้นอีกประมาณ 2 ล้านคน

แต่ในเศรษฐกิจรายสาขานั้น Gorg and Greenaway (2003) ศึกษาเชิงประจักษ์แล้วพบว่า การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป เป็นปัจจัยที่ทำให้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในภาค

การผลิตสินค้าอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่การผลิตสินค้าเกษตรกลับไม่ได้รับอานิสงส์ของนโยบายนี้ ส่วนด้านของภาคบริการนั้น งานศึกษาของ Defever (2008) ที่ได้จากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลของบริษัทข้ามชาติจำนวน 11,000 หน่วย ที่เข้าไปลงทุนในยุโรป ระหว่างปี 1997-02 ซึ่งเก็บข้อมูลโดย E&Y ในชื่อ European Investment Monitor และ Defever แบ่งลักษณะของกิจการบริการออกเป็น 5 ประเภท คือ สำนักงานใหญ่ (Headquarters) หน่วยผลิต (production plant) ศูนย์วิจัยและพัฒนา (R&D centres) ศูนย์กระจายสินค้าและลอจิสติกส์ (logistics) และสำนักงานขายและการตลาด (sales and marketing offices) ซึ่งด้วยเครื่องมือทางเศรษฐมิติ ในแบบจำลองแบบ conditional logit model พบว่า บริษัทข้ามชาติที่เลือกลงทุนในประเทศ CEEC-8 ในลักษณะต่างๆ ข้างต้นนั้นมีความสัมพันธ์ที่น่าสนใจ กล่าวคือ พบว่า “การลงทุนด้านบริการต่างๆ มักจะเกิดขึ้นในประเทศที่มีการลงทุนด้านการผลิตอยู่ก่อนแล้ว และหากต้องการจะดึงดูดการลงทุนด้านการผลิตต่อไป ประเทศนั้นๆ ต้องลงทุนด้านศูนย์วิจัยและพัฒนา (R&D centres) ซึ่งมีนัยว่าประเทศที่ต้องการให้มีการลงทุนจากต่างประเทศอย่างยั่งยืนในระยะยาว มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างศูนย์การวิจัยและพัฒนาในรูปแบบใดรูปแบบหนึ่ง ทั้งนี้ เพราะศูนย์การวิจัยพัฒนานี้มิใช่มีบทบาทเพียงการเสริมสร้างการสร้างทรัพยากรมนุษย์และศักยภาพด้านเทคโนโลยีเท่านั้น หากแต่ยังเป็นการใช้วิทยาศาสตร์และนวัตกรรมมาสร้างให้เกิดการผลิตได้จริง ทั้งกรณีการสร้างสินค้าใหม่และการคิดค้นกระบวนการผลิตใหม่ จึงเท่ากับว่าเป็นการสร้างบรรยากาศการลงทุน และดึงดูดให้บริษัทข้ามชาติอื่นๆ ที่ผลิตสินค้าและบริการที่อยู่ใน value chain สนใจที่จะลงทุนเพิ่มขึ้น

ส่วนบริการอื่นๆ Defever (2008) ระบุว่า ความสำคัญของภาคบริการที่จะมีอิทธิพลต่อการดึงดูดการลงทุน เรียงลำดับมากไปหาน้อย ตามลำดับ คือ สำนักงานขายและจัดการตลาดต่างๆ การดำเนินการด้าน logistics เพื่อเป็นตัวเชื่อมปัจจัยการผลิตต่างๆ และสำนักงานใหญ่ ซึ่งทำหน้าที่บริหารจัดการ ตัดสินใจในเรื่องต่างๆ รวมทั้งสร้างเครือข่ายในประเทศที่เข้าไปลงทุน¹⁶

นอกเหนือไปจากปัจจัยทางเศรษฐกิจแล้ว ยังมีปัจจัยพื้นฐานทางด้านการเมืองและความมั่นคงของประเทศ ที่เอื้อให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นได้อีกด้วย โดยจากการสำรวจของนิตยสาร The Economist เมื่อปีพ.ศ. 2546 ได้รายงานไว้ว่าประเทศในกลุ่ม emerging economies ในแถบยุโรปตะวันออกนั้น ประเทศฮังการียังคงครองแชมป์ของการเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพด้านการเมืองและเศรษฐกิจสูงสุด โดยมีค่าดัชนีอยู่ที่ 73 (แม้ว่าจะลดลงจากปีที่แล้ว ซึ่งมี

¹⁶ ผลการศึกษาของ Defever (2008) นี้ใช้อธิบายได้ทั้งพฤติกรรมของหน่วยผลิตที่เป็นยุโรปและที่มีใช้ยุโรป ดังนั้น Agglomeration economies และ infrastructure จึงเป็นปัจจัยอันจำเป็นที่จะดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ แม้ว่าจะยังไม่เป็นเงื่อนไขที่เพียงพอสำหรับการลงทุนที่ยั่งยืนก็ตาม

ค่าดัชนีเท่ากับ 79 ก็ตาม) รองลงมาคือ ประเทศโปแลนด์ ซึ่งมีค่าดัชนีเท่ากับ 72 ตามติดฮังการีมา และมีค่าเพิ่มขึ้นด้วย (คือจาก 69 ในปีก่อน)¹⁷ ทำให้สร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนในการเข้าไปลงทุนในรูปแบบต่างๆ นับจากการลงทุนใหม่ จนถึงการควบรวมกิจการ ซึ่งทิศทางของการลงทุนในระยะหลังเริ่มมีลักษณะโน้มไปสู่การพัฒนา SMEs และรวมไปถึง M&A (mergers and acquisitions) โดยที่แนวโน้มของ M&A อาจจะค่อนข้างเด่นชัดกับเจ้าของทุนที่มาจากประเทศพัฒนาแล้วมากกว่า เช่นในกลุ่มประเทศ OECD ซึ่งมีตัวเลขของ M&A เป็นสัดส่วนใหญ่ที่สุดใน FDI¹⁸ นับเป็นการสะท้อนให้เห็นว่าปัจจัยด้านเศรษฐกิจ รวมไปถึง สภาพแวดล้อมอื่นๆ เช่นกฎหมายและข้อบังคับที่ถูกต้องแบบมาในกรอบของการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญต่อดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก

2.5 บทสรุป

บทนี้ได้นำเสนอลักษณะพื้นฐานและการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจของสหภาพยุโรป ในช่วงก่อนและหลังการขยายสมาชิกภาพ และได้ชี้ให้เห็นว่า การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปมีบทบาทสำคัญต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ โดยผ่านกลไกการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจภายในเพื่อพัฒนาศักยภาพของปัจจัยการผลิตต่างๆ และกลไกของนโยบายสหภาพยุโรปในเชิงสถาบัน ซึ่งมีนโยบายและการส่งเสริมหลากหลายประการที่ช่วยเอื้อให้ความเสี่ยงและภาวะผันผวนของการทำกำไรลดลง ส่งผลให้มีการเคลื่อนย้ายทุนจากที่ต่างๆ ในโลกเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่โดยรวม และก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจได้อย่างมีนัยสำคัญ

ในลำดับต่อไป จะเป็นการนำเสนอภาพรวมเศรษฐกิจ และวิเคราะห์ลักษณะการลงทุนในโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก ตามลำดับ โดยให้ความสำคัญกับการเป็นสมาชิกใหม่ การได้รับประโยชน์จากบรรษัทการค้าสหภาพยุโรป และแนวนโยบายของแต่ละประเทศที่มีต่อการลงทุน

¹⁷ ส่วนประเทศไทยนั้น จัดได้ว่าเป็นประเทศได้มีเสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจสูงเป็นลำดับที่ 5 ตามหลังเม็กซิโกและอัฟริกาใต้ โดยมีค่าดัชนีเท่ากับ 63 (เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งได้ค่าดัชนีเท่ากับ 62) จาก The Economist, August 16th 2003 หน้า 82

¹⁸ OECD International Direct Investment Database.

เศรษฐกิจโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก

3.1 ภาพรวม

ประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ ตั้งอยู่ในบริเวณยุโรปตะวันออก (ภาพที่ 3.1) และเป็น 3 ใน 10 ประเทศที่เริ่มสถานะการเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป เมื่อเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2547 มีพรมแดนใกล้ชิดกับประเทศสมาชิกเดิมที่สำคัญคือ เยอรมนี และออสเตรีย¹ ส่วนทางด้านทิศตะวันออกมีพรมแดนติดกับประเทศเบลารุส ยูเครน และโรมาเนีย นอกจากนี้ เมื่อสังเกตจากที่ตั้งทางภูมิศาสตร์แล้ว จะเห็นว่า ประเทศทั้งสามนี้มีพรมแดนติดกับประเทศสโลวาเกีย ซึ่งอยู่ทางตอนใต้ของโปแลนด์ อยู่ทิศตะวันออกของประเทศสาธารณรัฐเช็ก และเป็นประเทศที่อยู่ทางทิศเหนือของฮังการี

ในภาพรวม ณ พ.ศ. 2548 ประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ มีจำนวนประชากรรวมกันประมาณ 58.7 ล้านคน คิดเป็นร้อยละ 79 ของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศ และคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 13 ของสมาชิกสหภาพยุโรป 25 ประเทศ

ขนาดเศรษฐกิจรวมของทั้ง 3 ประเทศมีมูลค่าประมาณ 315.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. คิดเป็นร้อยละ 78 ของประเทศสมาชิกใหม่ทั้ง 10 ประเทศแต่มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 3 ของสมาชิกสหภาพยุโรป 25 ประเทศในปัจจุบัน ส่วนรายได้ประชาชาติต่อหัวของ 3 ประเทศนี้เท่ากับ 8,430 ยูโร 7,960 ยูโร และ 5,100 ยูโร ตามลำดับ โดยเฉลี่ยแล้วคิดเป็นเพียงร้อยละ 24 ของสมาชิกเดิม หรือ เท่ากับร้อยละ 28 ของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศรวมกัน

เมื่อพิจารณารายประเทศ ข้อมูลจากธนาคารโลกระบุว่า เมื่อสิ้นปีพ.ศ. 2548 ประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ มีมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติเบื้องต้นประมาณ 85 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ, 83 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ, และ 210 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ, ตามลำดับ (ภาพที่

¹ เยอรมนีและออสเตรีย คือ ประเทศเจ้าของทุนหลักที่เข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์

3.2) มีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจระหว่างร้อยละ 3-4 ต่อปี ซึ่งล้วนแต่มีอัตราสูงกว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยของสมาชิกเดิม (EU-15) ที่เคลื่อนไหวอยู่ราวร้อยละ 2 ต่อปี เท่านั้น (ภาพที่ 3.3)

ภาพที่ 3.1 ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์



ที่มา: <http://www.europeetravel.com/maps/central-europe-map.htm>

ประเทศทั้ง 3 นี้มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ มีโครงสร้างการผลิตของภาคบริการเป็นขนาดใหญ่ที่สุดเมื่อเทียบกับภาคอุตสาหกรรมและเกษตรกรรม โดยประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังการี และโปแลนด์มีผลผลิตของภาคบริการต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติคิดเป็นร้อยละ 59, 65 และ 67 ตามลำดับ ส่วนในภาคอุตสาหกรรมนั้น ประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังการี และโปแลนด์ มีผลผลิตคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38, 31 และ 30 ตามลำดับ และในภาคเกษตรกรรม สัดส่วนของผลผลิตอยู่ระหว่างร้อยละ 3-4 เท่านั้น (ตารางที่ 3.1)

ในขณะที่โปแลนด์มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจต่ำสุด ก็พบว่า มีอัตราการว่างงานสูงที่สุดโดยเมื่อเปรียบเทียบกับสาธารณรัฐเช็กและอังการีแล้ว (ภาพที่ 3.3 และ ภาพที่ 3.4) จะเห็นว่า โปแลนด์เป็นประเทศเดียวที่มีอัตราการว่างงานในระดับที่สูงกว่าร้อยละ 10 มาโดยตลอด ในพ.ศ. 2548 มี

อัตราการว่างงานถึงร้อยละ 17.7 ส่วนสาธารณรัฐเช็กและฮังการีนั้น มีอัตราการว่างงานร้อยละ 7.9 และ 7.2 ตามลำดับ

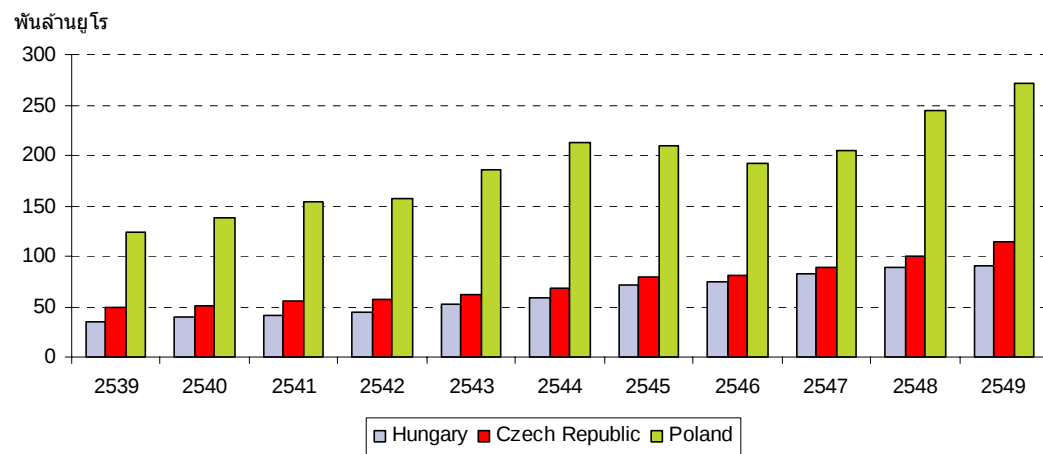
ตารางที่ 3.1 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจของประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์

	Czech Republic	Hungary	Poland
Population 2007	10.3m	10.1m	38.1m
Population density (per sq.km.)	129.4	109.2	122.3
Currency	Czech Koruna (CZK)	Forint (HUF)	Zlotys (PLN)
Exchange Rate (end of 2006)			
Per Euro	28.342	264.26	3.8959
Inflation (%) 2007	3.0	7.9	2.6
GDP growth (%) 2007	6.6	1.3	6.6
Average 96-00	1.8	4.0	5.4
Average 01-05	3.7	4.3	3.1
GDP per capita (000 EUR) 2007	12.7	10.1	8.1
Composition of GDP (%)	Year 2007	Year 2007	Year 2007
Agriculture	2.7	4.2	4.3
Industry	38.7	29.4	31.2
Services	58.6	66.4	64.5
Labour Environment			
Unemployment of labour force			
(%) 2007	5.3	7.4	9.6
Average 01-05	7.9	6.1	18.9
Unit Labour Cost (% change) 2007	2.3	6.8	2.5
FDI flows (USD million) 2007			
Inflows	9,123	5,571	17,580
Outflows	1,334	4,116	3,353
FDI stocks (USD million) 2007			
Inward	101,075	97,397	142,110
Outward	6,971	18,282	19,644
FDI stocks (% of GDP) 2007			
Inward	58.4	71.1	34.0
Outward	4.0	13.3	4.7

Source: Various sources including 1) UNCTAD, FDI/TNC Database; 2) Economist Intelligent Unit (EIU); 3) Deloitte Country Snapshot < <http://www.deloitte.com>>; 4) Bank BPH Poland; 5) EUROPA – Eurostat; 6) World Development Indicators Database (the World Bank)

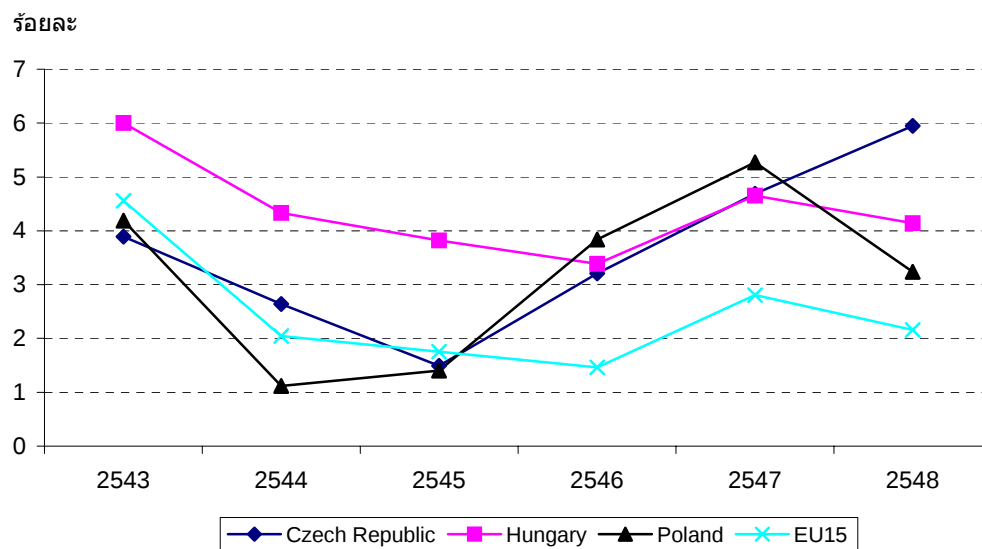
Note: Average FDI stocks into new EU-10 = USD17,358 million.

ภาพที่ 3.2 ผลผลิตขั้นมูลรวมประชาชาติเบื้องต้นของประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์



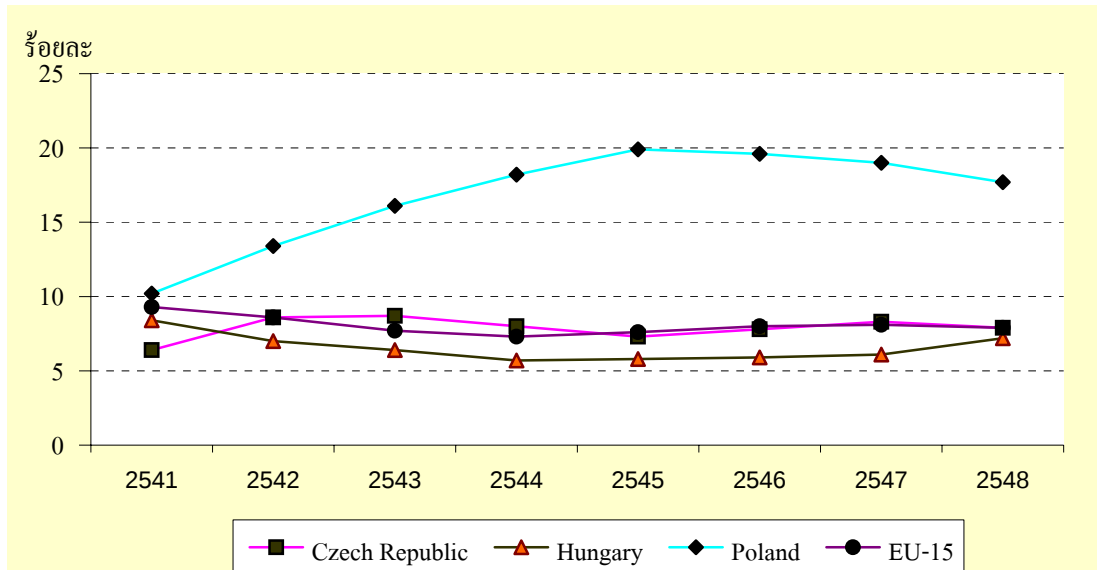
ที่มา: Eurostat

ภาพที่ 3.3 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48



Source: World Development Indicators database, the World Bank

ภาพที่ 3.4 อัตราการว่างงานของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2541-48

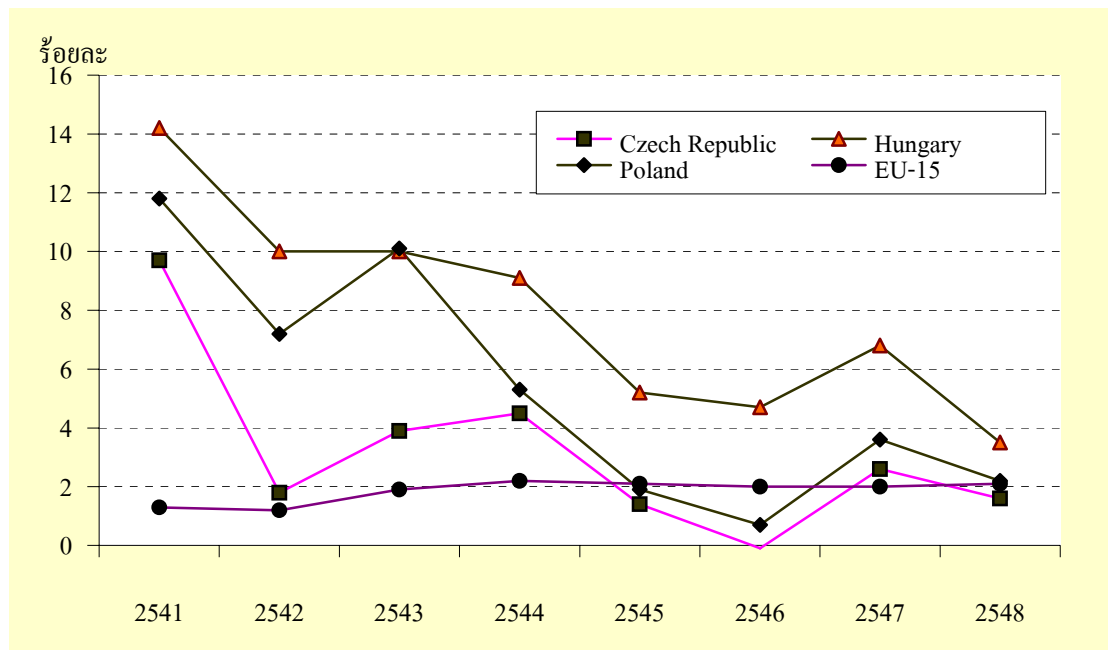


ที่มา: Eurostat

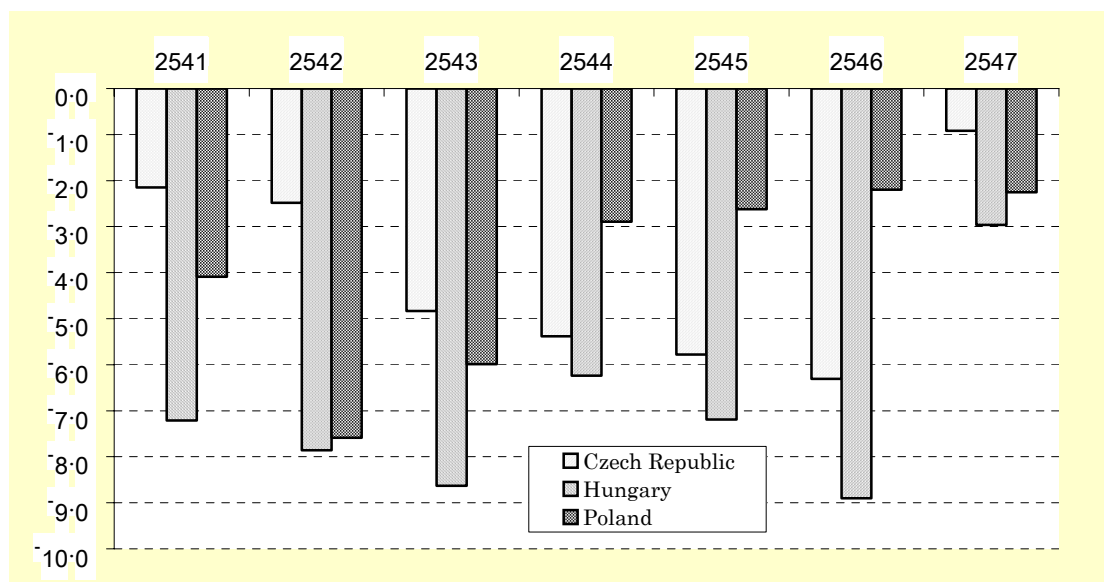
ในด้านของเสถียรภาพราคา ประเทศสมาชิกทั้งสามต่างเคยมีอัตราเงินเฟ้ออยู่ในระดับที่สูงกว่าระดับเฉลี่ยของสมาชิกเดิมตลอดมา โดยอาจกล่าวได้ว่า สาธารณรัฐเช็กเป็นประเทศที่สามารถประสบความสำเร็จในการควบคุมให้อัตราเงินเฟ้อลดต่ำลงได้อย่างรวดเร็ว และอยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราเงินเฟ้อของประเทศอื่นๆ จนกระทั่งพ.ศ. 2545 สาธารณรัฐเช็กและโปแลนด์เริ่มมีอัตราเงินเฟ้อต่ำกว่าระดับเฉลี่ยของสมาชิกเดิม ในขณะที่ฮังการีก็สามารถลดอัตราเงินเฟ้อได้อย่างต่อเนื่องเช่นกัน แม้ว่า จะยังคงมีอัตราเงินเฟ้อสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของสมาชิกเดิมก็ตาม และล่าสุด พ.ศ. 548 ฮังการีมีอัตราเงินเฟ้อสูงสุด คือ ร้อยละ 3.5 รองลงมาคือโปแลนด์ มีอัตราร้อยละ 2.2 และสาธารณรัฐเช็กมีอัตราเงินเฟ้อ ร้อยละ 1.6 ซึ่งต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของสมาชิกเดิม ซึ่งมีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 2.1 (ภาพที่ 3.5)

ในด้านการค้าระหว่างประเทศ ประเทศสมาชิกทั้งสามล้วนแต่มีสถานะการขาดดุลการค้ามาตลอดช่วงทศวรรษ 1990s จนถึง 2000s โดยสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์ มีสัดส่วนการขาดดุลการค้าต่อ GDP เมื่อพ.ศ. 2547 เท่ากับร้อยละ 1.0, 3.0 และ 2.2 ตามลำดับ (ภาพที่ 3.6) ในขณะที่สมาชิกเดิมของสหภาพยุโรปมีสัดส่วนการเกิดดุลการค้าเฉลี่ยร้อยละ 0.2 ของ GDP อย่างไรก็ดี เมื่อพิจารณาบัญชีเดินสะพัดรวม (current account) แล้ว พบว่า มีสัดส่วนการขาดดุลในอัตราร้อยละ 6.1, 8.6 และ 4.2 ของ GDP ตามลำดับ (ตารางที่ 3.2) ซึ่งทั้งสามประเทศมีดุลบริการเกินดุล และมีดุลรายได้ที่ขาดดุล

ภาพที่ 3.5 อัตราเงินเฟ้อของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-48



ภาพที่ 3.6 สัดส่วนดุลการต่อ GDP ของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการีและโปแลนด์ พ.ศ. 2543-47



ตารางที่ 3.2 สัดส่วนดุลบัญชีเดินสะพัดต่อ GDP ของประเทศสมาชิกใหม่ พ.ศ. 2547

(ร้อยละของ GDP)

	รวม	สินค้า	บริการ	รายได้	เงินโอน
EU-25	-0.1	-0.3	0.4	0.1	-0.4
EU-15	0.4	0.2	0.4	0.3	-0.5
สาธารณรัฐเช็ก	-6.1	-1	0.4	-5.7	0.2
เอสโตเนีย	-12.7	-17.5	9.7	-6.3	1.5
ไซปรัส	-5.7	-26.2	23.2	-3.9	1.2
ลัตเวีย	-13	-20.3	4.4	-2	4.9
ลิทัวเนีย	-7.7	-10.6	3.6	-2.7	2
อังการี	-8.6	-3	0.2	-6	0.3
มัลต้า	-9.5	-15.8	8.9	-1.2	-1.4
โปแลนด์	-4.2	-2.2	0.4	-4.6	2.2
สโลวีเนีย	-2.1	-3.9	2.6	-0.9	0.1
สโลวาเกีย	-3.4	-3.5	0.6	-1	0.4

ที่มา: Eurostat (2007), p. 171

3.2 ประเทศโปแลนด์

ประเทศโปแลนด์มีพื้นที่ 312,685 ตารางกิโลเมตร มีตำแหน่งที่ตั้งอยู่ใจกลางของทวีปยุโรป มีพรมแดนติดกับประเทศข้างเคียงรวม 7 ประเทศ คือ ทิศตะวันตกติดกับประเทศเยอรมนี ทิศใต้ติดกับสาธารณรัฐเช็กและสโลวาเกีย ทิศตะวันออกติดกับยูเครนและเบลารุส และทิศเหนือติดกับลิทัวเนีย และพรมแดนอีกด้านหนึ่งติดทะเลบอลติก (ภาพที่ 3.7) การที่โปแลนด์มีอาณาเขตตอนเหนือติดทะเลประกอบกับการมีท่าเรือที่ยังสามารถขยายตัวได้มากในขณะที่ท่าเรือของประเทศเยอรมนีเริ่มถูกใช้อย่างเต็มศักยภาพ ทำให้โปแลนด์มีความได้เปรียบในเชิงภูมิศาสตร์และมีศักยภาพเป็นแหล่งกระจายสินค้าไปยังประเทศต่างๆ ของสหภาพยุโรป เช่น แดบสแกนดิเนเวียที่อยู่ทางตอนเหนือ โปแลนด์จึงเป็นเสมือนจุดเชื่อมต่อประเทศในยุโรปกลางอย่างสาธารณรัฐเช็กและอังการีกับประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิมที่อยู่ในแถบยุโรปตะวันตก และบริเวณสแกนดิเนเวียได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ ประวัติศาสตร์อันยาวนานของโปแลนด์ที่มีผู้ปกครองทั้งจากเยอรมนีและสหภาพโซเวียตในอดีต ทำให้โปแลนด์ได้รับการผสมผสานของวัฒนธรรมระหว่าง 2 ประเทศ โดยมีอิทธิพลของเยอรมนีปรากฏทางตะวันตกและอิทธิพลของโซเวียตปรากฏทางตะวันออกของประเทศ ดังนั้น โปแลนด์จึงเป็นเสมือนจุดเชื่อมต่อของยุโรปตะวันตกกับประเทศรัสเซียและกลุ่มประเทศ CIS ด้วยเช่นกัน

ภาพที่ 3.7 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศโปแลนด์



ประเทศโปแลนด์มีประชากรทั้งสิ้น 38.6 ล้านคน มีอายุขัยเฉลี่ยประมาณ 74 ปี ในจำนวนประชากรทั้งหมดนี้แบ่งเป็น ประชากรวัยเด็ก อายุต่ำกว่า 14 ปี อยู่ร้อยละ 17 เป็นประชากรวัยชราอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป มีร้อยละ 13 ดังนั้นประชากรที่อยู่ในกำลังแรงงานอายุระหว่าง 15-65 ปี จึงมีอยู่ประมาณร้อยละ 70 ของประชากรทั้งหมด โดยมีประชากรประมาณร้อยละ 95 เป็นชาวคาทอลิก ประชากรของประเทศโปแลนด์มีอัตราการอ่านออกเขียนได้ถึงร้อยละ 99.8 มีอัตราจำนวนนักเรียนที่รู้ภาษาอังกฤษสูงถึงร้อยละ 91 (ตารางที่ 3.3)

การทำงานของประเทศโปแลนด์ส่วนใหญ่อยู่ในภาคบริการ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 53 ของการทำงานทั้งหมด รองลงมาคือ ภาคอุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 29 และ ที่เหลือราวร้อยละ 18 เป็นการทำงานในภาคเกษตรกรรม² มีอัตราค่าจ้างเฉลี่ยเมื่อค.ศ. 2004 อยู่ที่ชั่วโมงละ 5.27 ยูโร มีอัตราว่างงานราวร้อยละ 19 ซึ่งนับว่าค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับอัตราการว่างงานของประเทศฮังการีและ

² ข้อมูล ณ ปี 2546 จาก EUROPA – Eurostat

สาธารณรัฐเช็ก และมี productivity index³ ประมาณ 63 เมื่อเทียบกับดัชนีของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศ (ตารางที่ 3.4)

ตารางที่ 3.3 : โครงสร้างประชากรของสาธารณรัฐเช็ก อังการีและโปแลนด์ (ณ ธันวาคม 2547)

Variable	Czech Republic			Hungary			Poland		
Population	10,246,178			10,032,375			38,626,349		
Age Structure (as % of total population)									
0 – 14	15			16			17.1		
15 – 64	71			69			70		
65 and above	14			15			12.9		
	Total	Male	Fem	Total	Male	Fem	Total	Male	Fem
Median age	38.6	36.9	40.5	38.4	35.9	41.1	36.2	34.3	38.2
Infant mortality rate	3.97	4.32	3.59	8.68	9.34	7.98	8.73	9.82	7.59
Life expectancy at birth	75.78	72.52	79.24	72.25	68.07	76.69	74.16	70.04	78.52
Total fertility rate (children born per woman)	1.18			1.31			1.38		
Ethic groups (3 largest groups)	Czech 81.2% Moravian 13.2% Slovak 3.1%			Hungarian 89.9% Roma 4% German 2.6%			Polish 96.7% German 0.4% Belarusian 0.1%		
Religion	Atheist 39.8% Roman Catholic 39.2% Protestant 4.6%			Roman Catholic 67.5% Calvinist 20% Lutheran 5%			Roman Catholic 95%		
Literacy rate	99.9%			99.4%			99.8%		
Proportion of Pupils learning English 1/	98.9%			57.6%			90.6%		

Source: *The World Factbook*, Central Intelligence Agency (CIA), except 1/ from EUROPA – Eurostat.

ตารางที่ 3.4 : Labour Productivity Index (EU25 =100)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Czech	58.0	58.0	59.7	59.8	61.1	61.5	62.0	63.5	64.9	66.4
Hungary	60.2	61.2	20.7	61.7	65.0	67.3	67.7	68.6	69.6	70.7
Poland	46.2	46.7	49.1	51.0	50.3	51.1	58.2	60.4	61.9	62.9
EU-15	109.8	109.6	109.0	108.4	108.2	107.9	106.8	106.4	106.2	106.0

Source: EUROPA – Eurostat

³ คำนวณจาก GDP per person employed in relation to EU-25 average ดังนั้น หากดัชนีนี้มีค่ามากกว่า 100 ก็แสดงว่า ประสิทธิภาพของแรงงานมีค่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยของสหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศ สำหรับประเทศสมาชิกเดิม 15 ประเทศนั้น มีค่าดัชนีนี้เท่ากับ 106

ภายหลังการแยกตัวออกจากกลุ่มประเทศโซเวียตในพ.ศ. 2532 ประเทศโปแลนด์เปลี่ยนแปลงการดำเนินเศรษฐกิจจากระบบรวมศูนย์เป็นระบบตลาด รัฐบาลโปแลนด์ชุดแรกได้เริ่มเข้าดำเนินนโยบายเศรษฐกิจในระบบตลาดเมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2533 โดยอาศัยโปรแกรมการเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจ (Economic Transformation Programme) ซึ่งออกแบบมาเพื่อสร้างเสถียรภาพแก่ระบบเศรษฐกิจของประเทศ กระตุ้นให้เกิดการปฏิรูปเชิงโครงสร้าง และจัดวางให้ประเทศดำเนินในกรอบของระบบตลาดได้อย่างเหมาะสม โดยเน้นการเปิดประเทศ และรับเอาแนวคิดด้านโลกาภิวัตน์เป็นแก่นของการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจ ทำให้ประเทศถูกผนวกเข้าเป็นส่วนหนึ่งของระบบเศรษฐกิจโลก และดึงดูดการลงทุนมากขึ้น

รัฐบาลโปแลนด์ใช้**นโยบายแปรรูปรัฐวิสาหกิจ**เป็นเครื่องมือสำคัญในการถ่ายโอนการใช้ทรัพยากรจากรัฐไปสู่เอกชน ปล่อยให้ระบบตลาดและกลไกราคาทำงานเสรี และที่สำคัญได้หันเหทิศทางการค้าจากเดิมมีคู่ค้าหลักในกลุ่ม COMECON มาเป็นสหภาพยุโรป จนทำให้ขนาดของเศรษฐกิจซึ่งวัดจากผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น (GDP) ในค.ศ. 1999 ซึ่งนับเป็นปีที่ 10 หลังจากการปฏิรูปเศรษฐกิจนั้น สูงกว่า GDP ในปี 1989 มากกว่า 20%

งานศึกษาของ Gorynia, *et al.* (2004) ชี้ให้เห็นว่า การเปิดตลาดการค้าของโปแลนด์ในช่วงหลังพ.ศ. 2532 เป็นต้นมา ทำให้โปแลนด์มีมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยอัตราการเติบโตของการส่งออกในช่วงปี 2532 จนถึงปี 2543 นั้นสูงถึงร้อยละ 127 ต่อปี และสูงกว่าค่าเฉลี่ยของการเติบโตของการค้าโลกอย่างมากด้วย⁴ ในขณะเดียวกัน โปแลนด์ได้รับทุนจากต่างประเทศสุทธิ (net capital inflows) เป็นจำนวนมาก จนนับได้ว่า เป็นประเทศที่ได้รับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมากที่สุดในภูมิภาคยุโรปกลางและยุโรปตะวันออกด้วยกัน จึงไม่น่าแปลกใจที่ประเทศโปแลนด์ถูกจัดอยู่ใน top-5 ของประเทศที่ดึงดูดการลงทุนมากที่สุดในโลกได้ โดยจากการสำรวจของ Ernst & Young ใน European Attractive Survey 2005 พบว่า ประเทศโปแลนด์ถูกจัดเป็นอันดับ 4 รองจากจีน สหรัฐอเมริกา และอินเดีย ในฐานะที่เป็นประเทศที่นักลงทุนแสดงความประสงค์จะไปลงทุนมากที่สุด⁵

งานศึกษาหลายๆ งานในอดีตที่ต่างให้ความเห็นพ้องกันว่า การที่โปแลนด์สามารถพัฒนาจนเป็นประเทศลำดับต้นๆ โดยมีอัตราเติบโตร้อยละ 5.2 ต่อปีในช่วงปี 2543 เป็นต้นมา มีอัตราเงินเฟ้ออยู่ในราร้อยละ 5.7 และเป็นแหล่งรองรับทุนจำนวนมากของโลก และมีดุลการคลังในระดับที่

⁴ อ้างไว้ใน Gorynia, et al (2004) หน้า 233

⁵ “Ernst & Young: Poland the most attractive FDI destination” 2005 <<http://www.paiiz.gov.pl/>>

ค่อนข้างสมดุลได้นั้น เป็นเพราะการขยายตัวอย่างรวดเร็วของภาคเอกชน⁶ (Balcerowicz, 2000) และการประสานกันอย่างดีของการปรับโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจและด้านเศรษฐกิจมหภาค (Felman and Watson, 2000) ซึ่งนโยบายหลักด้านเศรษฐกิจของโปแลนด์ที่ออกแบบไว้ตั้งแต่ช่วงเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจ มีอยู่ด้วยกัน 4 ประการ อันประกอบด้วย การสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจมหภาค การสร้างความเข้มแข็งให้กับภาคการเงิน การปฏิรูปเชิงโครงสร้าง และการเข้าเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป ซึ่งล้วนแต่สนับสนุนให้ประเทศโปแลนด์สามารถเตรียมความพร้อมที่จะรับมือกับความเปลี่ยนแปลงอันเกิดจากกระแสทุนนิยมและอิทธิพลของตลาดโลกที่เข้ามากระทบเศรษฐกิจโปแลนด์⁷

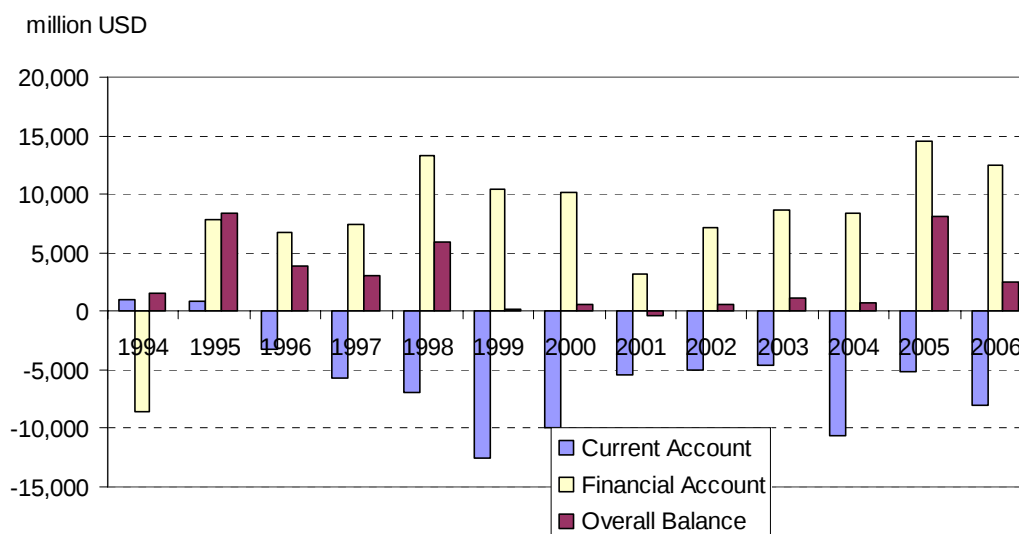
การสร้างเสถียรภาพทางเศรษฐกิจมหภาค: โปแลนด์ใช้กลยุทธ์การผสมผสานนโยบายการเงิน การคลังและอัตราแลกเปลี่ยนเป็นหลัก โดยมุ่งเป้าหมายไปที่ความพยายามลดการขาดดุลการค้า เพราะการขาดดุลการค้าของโปแลนด์อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงถึงร้อยละ 7.6 ของ GDP ในปี 2542 อย่างไรก็ดี ส่วนของการขาดดุลการค้านี้ได้ถูกชดเชยด้วยการเกินดุลในบัญชีทุนซึ่งได้มาจากการลงทุนจากต่างประเทศ (ภาพที่ 3.8) ทำให้เงินสำรองระหว่างประเทศเพิ่มขึ้นถึงประมาณ 6 เดือนของมูลค่านำเข้า โดยไม่สร้างปัญหาต่อเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยน (Balcerowicz, 2000)

นอกจากนี้ รัฐบาลโปแลนด์ยังพยายามสร้างความสามารถในการแข่งขันของภาคส่งออก ด้วยการผ่อนคลายข้อจำกัดต่างๆ และสร้างความคล่องตัวให้กับการใช้ปัจจัยการผลิตด้วยการกำหนดให้มีกลยุทธ์สำหรับการคลังและการพัฒนาเศรษฐกิจในช่วงค.ศ. 2000-10 (Strategy for Public Finance and Economic Development 2000-10) เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับสถานะการคลังของรัฐ โดยการใช้งบประมาณสมดุล และปรับโครงสร้างการบริหารการคลังทั้งด้านภาษีและด้านรายจ่าย โดยให้การใช้จ่ายของรัฐมุ่งไปสู่ภาคเศรษฐกิจที่จะก่อให้เกิดการพัฒนามากขึ้น ส่วนด้านนโยบายอัตราแลกเปลี่ยนนั้น รัฐบาลโปแลนด์ใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว ซึ่งมีการจัดการอย่างระมัดระวังด้วยความตระหนักดีว่าจะมีความผันผวนอย่างมากภายหลังการเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจ

⁶ ความสำคัญของภาคเอกชนในการสร้างให้เศรษฐกิจเติบโตรวดเร็วเช่นนี้ มิได้เกิดขึ้นเฉพาะในประเทศโปแลนด์เท่านั้น หากแต่ในประเทศยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางอื่นๆ ก็ประสบความสำเร็จเช่นเดียวกัน โดยสัดส่วนของ GDP ภาคเอกชน ซึ่งคิดจากมูลค่าการบริโภคและการลงทุนมีสูงถึงร้อยละ 60 ของ GDP รวม (Felman and Watson, 2000)

⁷ หน่วยงานระหว่างประเทศต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นธนาคารโลก IMF, OECD หรือแม้ว่า EIU ต่างพยากรณ์ถึงความสำเร็จของโปแลนด์ไว้ว่าจะอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ทั้งนั้น แต่ละหน่วยงานต่างก็ใช้เหตุผลเดียวกัน ว่ากลจักรของการทำให้เศรษฐกิจโปแลนด์เติบโตเช่นนี้ได้ คือ การส่งออก และ การลงทุน

ภาพที่ 3.8 ดุลบัญชีการชำระเงินของโปแลนด์ ค.ศ. 1994 – 2006



ที่มา: National Bank of Poland <<http://www.nbp.pl>>

การสร้างความเข้มแข็งให้กับภาคการเงิน: รัฐบาลโปแลนด์สร้างความเข้มแข็งให้กับภาคการเงินด้วยการปรับปรุงโครงสร้าง (restructuring) และการปรับโครงสร้างทุน (recapitalisation) ของ ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ตั้งแต่พ.ศ. 2536 เพื่อให้การดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์มีประสิทธิภาพ และโปร่งใส นอกจากนี้ ระบบกำกับดูแลสถาบันการเงินของโปแลนด์จัดว่าเป็นระบบที่มีการพัฒนาว่าระบบการเงินของประเทศอื่นในยุโรปกลางและยุโรปตะวันออกด้วยกัน ประเทศโปแลนด์เป็นประเทศที่เข้าเป็นสมาชิกของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ในลำดับแรกๆ ที่ร่วมเผยแพร่ข้อมูลตามมาตรฐาน Special Data Dissemination Standard ซึ่งกำหนดให้ต้องเผยแพร่ข้อมูลด้านบัญชีแสดงสถานะการคลัง เงินทุนสำรองระหว่างประเทศ และแผนการชำระหนี้ต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอตามข้อกำหนดของ IMF ด้วย

การปฏิรูปในเชิงโครงสร้าง: โปแลนด์ดำเนินการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจอย่างจริงจังด้วยการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ซึ่งนับเป็นส่วนสำคัญของการสร้างความสามารถในการแข่งขันให้โปแลนด์ โดยระหว่างพ.ศ. 2536-2544 นั้น โปแลนด์แปรรูปรัฐวิสาหกิจไปถึงร้อยละ 75 ของกิจการทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่ คือ กิจการโทรคมนาคม กิจการพลังงาน และกิจการในอุตสาหกรรมเหล็ก นอกจากนี้ ยังมีการคาดการณ์ด้วยว่า โปแลนด์สามารถดำเนินการแปรรูปรัฐวิสาหกิจได้ถึงร้อยละ 90 ในสิ้นปีพ.ศ. 2548 ส่วนการปฏิรูปในเชิงโครงสร้างอื่นๆ ที่มุ่งเน้นสร้างความยั่งยืนในระยะยาวให้แก่สถานะการคลังด้วยนั้น รัฐบาลโปแลนด์ได้วางระบบการจัดหาสินค้าสาธารณะ การสร้าง

ระบบประกันสังคม ประกันสุขภาพ ส่งเสริมการศึกษา และการกระจายอำนาจให้รัฐบาลท้องถิ่น เพื่อลดภาระของรัฐ กระตุ้นให้เกิดการออมและการลงทุนภายในประเทศ และกระตุ้นให้เกิดการสร้างงานในภาคเอกชน ทั้งนี้ส่วนหนึ่งก็เพื่อรองรับการเคลื่อนย้ายแรงงานจากภาคเกษตรไปสู่ภาคอุตสาหกรรม และ เพื่อป้องกันแรงงานไหลออกไปสู่ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม 15 ประเทศภายหลังโปแลนด์เข้าร่วมเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปแล้ว

การเตรียมความพร้อมเข้าสู่การเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป: โปแลนด์เป็นสมาชิก OECD เมื่อปี 2539 เป็นสมาชิก NATO ในปี 2542 และแสดงเจตจำนงสมัครเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปอย่างเป็นทางการตั้งแต่ 5 เมษายน ค.ศ. 1994 เมื่อสหภาพยุโรปมีมติที่จะเริ่มการเจรจาเมื่อเดือนมิถุนายน 1997 ทำให้การเจรจาภายใต้ 31 chapters ได้เริ่มต้นตั้งแต่เดือนเมษายน 1998 และต่อมาในเดือนธันวาคม 2000 ในขณะที่มีการประชุมสุดยอดที่เมืองนีซ ก็ได้มีการประกาศว่าจะมีการรับสมาชิกใหม่ โดยมีโปแลนด์เป็นหนึ่งในนั้น การเจรจาได้ดำเนินต่อไปจนกระทั่งวันที่ 13 ธันวาคม 2002 ซึ่งได้มีการสรุปได้ทั้ง 31 ประเด็น ในขณะที่เดียวกันประชากรโปแลนด์ 70% ได้ออกเสียงสนับสนุนให้โปแลนด์เข้าเป็นสมาชิก และการเป็นสมาชิกภาพสมบูรณ์เมื่อ 1 พฤษภาคม 2004⁸

การเป็นสมาชิก EU ในปี 2547 ทำให้โปแลนด์ต้องดำเนินนโยบายในลักษณะที่มีความสอดคล้องกับสหภาพยุโรป เช่น ด้านโครงสร้างการเงินที่สอดคล้องกับ EMU และระบบเกษตรกรรมที่สอดคล้องกับนโยบายเกษตรกรรมร่วม (CAP) เป็นต้น ทำให้ทั้งภาครัฐและเอกชนต้องปรับบทบาทตนเองเพื่อเสริมให้เกิดความพร้อมของการเข้าสู่การเป็นสมาชิกภาพ นอกจากนี้โปแลนด์เลือกกลยุทธ์การพัฒนาตนเองไปในทิศทางของการผลิตที่มีมูลค่าเพิ่มสูงและมีนวัตกรรมใหม่ๆ ค่อนข้างเข้มข้น ทำให้ภาครัฐและภาคเอกชนต้องปรับบทบาทตนเอง จนนับเป็นปัจจัยกระตุ้นให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศและการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างมาก (Dunin-Wasowicz et al, 2002)

ด้วยแนวการพัฒนาเศรษฐกิจประกอบกับแผนการเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป ทำให้โปแลนด์เป็นประเทศที่เติบโตได้อย่างก้าวกระโดด และมีความสัมพันธ์อันดีกับประเทศต่างๆ ทั่วโลก ในด้านการค้าระหว่างประเทศนั้น โปแลนด์มีมูลค่าส่งออกไปยังที่ต่างๆ ทั่วโลกรวม 101.3 พันล้านยูโร เมื่อพ.ศ. 2550 เติบโตจากในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งมีมูลค่า 71.9 พันล้านยูโร คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 18.7 ต่อปี แต่ในด้านการนำเข้านั้น ปรากฏว่า โปแลนด์นำเข้ารวม 118.7 พันล้านยูโร เมื่อพ.ศ. 2550 เติบโตจากในปี พ.ศ. 2548 ซึ่งมีมูลค่า 81.7 พันล้านยูโร คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ย

⁸ ข้อมูลจาก Polish Information and Foreign Investment Agency <www.paiz.gov.pl>

ประมาณร้อยละ 20.5 ต่อปี ดังนั้น ในภาพรวม โปแลนด์เป็นประเทศที่ขาดดุลการค้าประมาณร้อยละ 6 ของ GDP ในปีพ.ศ. 2550

โปแลนด์มีการค้าภายในสหภาพยุโรปกันเองร้อยละ 75 ของการค้าทั้งหมด โดยตลาดส่งออกสำคัญ คือ เยอรมนี ฝรั่งเศส อิตาลี และสหราชอาณาจักร ส่วนประเทศที่มีใช้สมาชิกและเป็นตลาดส่งออกสำคัญของโปแลนด์ คือ รัสเซีย และยูเครน ซึ่งเป็นตลาดส่งออกสำคัญอันดับที่ 6 และ 7 ตามลำดับ ส่วนการนำเข้านั้น โปแลนด์นำเข้าจากเยอรมนีมากที่สุด รองลงมาคือจากรัสเซีย อิตาลี เนเธอร์แลนด์ และฝรั่งเศส สำหรับประเทศที่มีใช้สมาชิกแต่เป็นแหล่งสินค้าที่โปแลนด์นำเข้าเป็นอันดับต้นๆ คือ จีน และเกาหลีใต้ (ตารางที่ 3.5)

สำหรับการค้ากับประเทศไทยนั้น จากสถิติปรากฏว่า โปแลนด์นำเข้าจากไทยเป็นอันดับที่ 43 โดยมีมูลค่านำเข้า เมื่อปี 2550 เท่ากับ 195 ล้านยูโร คิดเป็นส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 0.3 เท่านั้น ในทางกลับกัน ไทยเป็นตลาดของโปแลนด์อันดับที่ 44 โดยโปแลนด์ส่งสินค้ามาไทยเมื่อปี 2550 เท่ากับ 52 ล้านยูโร ดังนั้น โปแลนด์จึงขาดดุลการค้ากับไทยประมาณ 143 ล้านยูโร

ตารางที่ 3.5 การค้าระหว่างประเทศของโปแลนด์

นำเข้า					ส่งออก				
อันดับ ที่	คู่ค้า	2548	2550	สัดส่วน (ร้อยละ)	อันดับ ที่	คู่ค้า	2548	2550	สัดส่วน(ร้อยละ)
		ล้านยูโร	ล้านยูโร				ล้านยูโร	ล้านยูโร	
รวม		81,696.7	118,697.0				71,889.3	101,281.4	
	ภายในสหภาพ	61,539.8	86,405.2	72.8		ภายในสหภาพ	56,520.8	79,671.6	78.7
	นอกกลุ่มสหภาพ	20,156.9	32,291.8	27.2		นอกกลุ่มสหภาพ	15,368.6	21,609.7	21.3
1	เยอรมนี	24,203.9	34,256.2	28.9	1	เยอรมนี	20,268.7	26,210.4	25.9
2	รัสเซีย	7,095.9	10,448.6	8.8	2	อิตาลี	4,401.4	6,904.0	6.8
3	อิตาลี	5,375.9	7,672.2	6.5	3	ฝรั่งเศส	4,466.8	6,100.0	6.0
4	เนเธอร์แลนด์	4,827.1	6,684.6	5.6	4	สหราชอาณาจักร	4,016.4	5,993.9	5.9
5	ฝรั่งเศส	4,655.9	6,053.9	5.1	5	สาธารณรัฐเช็ก	3,287.5	5,533.7	5.5
6	จีน	2,606.5	5,038.1	4.2	6	รัสเซีย	3,192.3	4,727.2	4.7
7	สาธารณรัฐเช็ก	3,109.9	4,530.2	3.8	7	ยูเครน	2,099.4	4,052.4	4.0
15	เกาหลีใต้	828.5	2,020.0	1.7	8	เนเธอร์แลนด์	2,988.0	3,848.4	3.8
17	สหรัฐอเมริกา	986.8	1,543.7	1.3	9	สวีเดน	2,214.4	3,224.5	3.2
1	รัสเซีย	7,095.9	10,448.6	8.8	18	สหรัฐอเมริกา	1,485.9	1,524.4	1.5
43	ไทย	121.4	195.1	0.2	44	ไทย	91.1	51.9	0.1

ที่มา: EU Export Helpdesk < <http://exporthelp.europa.eu/>>

3.3 ประเทศฮังการี

ฮังการีเป็นประเทศในทวีปยุโรปตอนกลาง มีพื้นที่ทั้งสิ้น 93,000 ตารางกิโลเมตร ไม่มีพรมแดนติดทะเล พรมแดนทิศตะวันตกติดกับประเทศออสเตรียและสโลวีเนีย ทิศเหนือติดกับสโลวาเกีย ทิศตะวันออกติดกับโรมาเนีย และทิศใต้ติดกับโครเอเชียและสโลวีเนีย (ภาพที่ 3.9) เมืองหลวงคือ บูดาเปสต์ ซึ่งมีความเจริญในลักษณะกระจุกตัว จนทำให้ภูมิภาคอื่นๆ ของประเทศค่อนข้างล้าหลัง

ภาพที่ 3.9 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศฮังการี



ฮังการีมีประชากร 10 ล้านคน ในจำนวนประชากรทั้งหมดนี้แบ่งเป็น ประชากรวัยเด็ก อายุต่ำกว่า 14 ปี อยู้อยู่ร้อยละ 16 เป็นประชากรวัยชราอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป มีร้อยละ 15 ดังนั้นประชากรที่อยู่ในกำลังแรงงาน อายุระหว่าง 15-70 ปี จึงมีอยู่ประมาณร้อยละ 69 ของประชากรทั้งหมด ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 68) เป็นชาวโรมันคอซอลิก ประชากรของประเทศฮังการีมีอัตราการอ่านออกเขียนได้ถึงร้อยละ 99.4 มีอัตราจำนวนนักเรียนที่รู้ภาษาอังกฤษประมาณร้อยละ 58 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่จัดว่าน้อยที่สุดในสามประเทศในที่นี้ ประชากรค่อนข้างมีความเชี่ยวชาญด้านวิทยาศาสตร์และศิลป

ศาสตร์ ในช่วงศตวรรษที่ 20 ชาวอังกฤษที่มีความสามารถส่วนใหญ่ได้ย้ายถิ่นฐานไปสหรัฐอเมริกา ไปมีบทบาทด้านคอมพิวเตอร์ และค้นพบสิ่งต่างๆ เช่น อะตอม จนจัดได้ว่าเป็นประเทศที่มีผู้ได้รับรางวัลโนเบลสาขาต่างๆ มากที่สุดประเทศหนึ่งในโลก

การทำงานของประเทศอังกฤษส่วนใหญ่อยู่ในภาคบริการ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 59 ของการทำงานทั้งหมด รองลงมาคือ ภาคอุตสาหกรรม คิดเป็นร้อยละ 35 และ ที่เหลือราวร้อยละ 6 เป็นการจ้างงานในภาคเกษตรกรรม มีอัตราการจ้างเฉลี่ยอยู่ที่ชั่วโมงละ 4.91 ยูโร และมี productivity index ประมาณ 67.7 เมื่อเทียบกับดัชนีของประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปทั้ง 25 ประเทศ ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าดัชนีนี้จะเพิ่มขึ้นเป็น 71 ในปี 2549

ก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 อังกฤษเป็นประเทศที่พึ่งพาภาคเกษตรกรรมค่อนข้างมาก การปฏิวัติอุตสาหกรรมเริ่มในค.ศ. 1948 ทำให้เกิดการจ้างงานจำนวนมาก โดยเฉพาะแรงงานสตรี แต่แรงงานมักจะเก็บออมมากกว่าบริโกล เนื่องจากในยุคสมัยนั้น แรงงานเห็นว่าสินค้าอุปโภคต่างๆ มีเกินความจำเป็น ทำให้แรงงานไหลออกจากภาคเกษตรไปสู่ภาคอุตสาหกรรม แต่การกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจมีไม่มากเท่าที่ควร จนกระทั่งในช่วงทศวรรษ 1990s สัดส่วนของแรงงานในภาคเกษตรเหลือเพียง 1 ใน 8 ในขณะที่สัดส่วนกำลังแรงงานในภาคอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นเป็น 1 ใน 3 ของกำลังแรงงานทั้งหมด จนในปลายทศวรรษ 1990s ปรากฏว่า แรงงานส่วนใหญ่เข้าไปสู่ภาคบริการ

อังกฤษเคยประสบปัญหาในการพัฒนาเศรษฐกิจในระยะแรก คือ ปัญหาเทคโนโลยีล้ำสมัย การละเลยการพัฒนาสาธารณูปโภค และการสื่อสาร ทำให้รัฐบาลต้องใช้แนวทาง New Economic Mechanism (NEM) ในค.ศ. 1968 ซึ่งเริ่มนำระบบตลาดมาใช้ และเริ่มกระตุ้นให้เกิดกิจกรรมของภาคเอกชน จนในช่วงปลายทศวรรษ 1980s กิจกรรมทางเศรษฐกิจมากกว่า 1 ใน 3 เป็นกิจกรรมของเอกชน และในจำนวนนี้ มีอยู่ร้อยละ 60 ที่เป็นภาคบริการ และมากกว่าร้อยละ 75 ของภาคบริการ คือ อุตสาหกรรมก่อสร้าง

นอกจากนี้ ในช่วงหลังค.ศ. 1989 อังกฤษเผชิญปัญหาภาระหนี้ต่างประเทศและภาคส่งออกที่ไม่อยู่ในสถานะแข่งขันได้ ทำให้อังกฤษต้องปฏิรูปโครงสร้างการค้าระหว่างประเทศ อย่างไรก็ดี อังกฤษดำเนินการอย่างรวดเร็วเกินไป จึงเกิดภาวะถดถอยของเศรษฐกิจ โดยผลผลิตในภาคเกษตรลดลงไปมากกว่าครึ่ง อุตสาหกรรมหลักและวิศวกรรมประสบภาวะล้มละลาย และผลผลิตภาคอุตสาหกรรมโดยรวมลดลงราวร้อยละ 30 การว่างงานสูงถึงระดับร้อยละ 14

การพัฒนาทางเศรษฐกิจของอังกฤษเริ่มอยู่ในภาวะเติบโต ในช่วงหนึ่งศตวรรษภายหลังการเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อค.ศ. 1989 ซึ่งอังกฤษได้ผ่านกระบวนการปฏิรูปการเมืองและเศรษฐกิจ

จากการวางแผนโดยรัฐบาลกลาง (Centrally Planned Economy) มาสู่ระบบเศรษฐกิจแบบการตลาด (Market Economy) เช่นเดียวกับประเทศโปแลนด์ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้สร้างบรรยากาศที่นำไปสู่การขยายตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง และมีเสถียรภาพ ดังจะเห็นจากการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้นจากราวร้อยละ 1.5 ในปี 1995 สูงขึ้นเป็นร้อยละ 5.1 ในปี 2000 และมีการเติบโตอยู่ในระดับเฉลี่ยราวร้อยละ 3-4 ตั้งแต่ปี 2000 เป็นต้นมา จนในปี 2003 อังกฤษมีมูลค่าผลิตภัณฑ์ภายในประเทศเบื้องต้นที่ ณ ราคาตลาด ประมาณ 133 พันล้านดอลลาร์ สรอ. และเพิ่มต่อเนื่องเป็น 154 พันล้านดอลลาร์ สรอ. ในปี 2007 และการเติบโตของอังกฤษในช่วงดังกล่าวก็จัดว่ามีเสถียรภาพเป็นที่น่าพอใจ โดยอัตราเงินเฟ้อลดลงอย่างมาก จากระดับร้อยละ 28 ในปี 1995 ลงมาเป็นร้อยละ 10 ในปี 2000 และเหลือร้อยละ 5 ในปี 2003 และร้อยละ 4 ในค.ศ. 2007 กับมีอัตราการว่างงานร้อยละ 7

แม้ว่าจะมีปัญหาในเชิงเศรษฐกิจค่อนข้างมาก กลับพบว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่ไหลเข้าสู่อังกฤษเป็นมูลค่ามากกว่าครึ่งหนึ่งของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่ไหลเข้าสู่ประเทศยุโรปตะวันออกและยุโรปกลางทั้งหมดในช่วงครึ่งแรกของทศวรรษ 1990s ซึ่งนำไปสู่การเริ่มต้นของอุตสาหกรรมใหม่มากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุตสาหกรรมรถยนต์ ทำให้เมื่อถึงต้นศตวรรษที่ 21 มีกิจการขนาดเล็กเปิดใหม่ มากกว่า 1 ล้านแห่ง แม้ว่าจะเป็นกิจการครอบครัวก็ตาม นอกจากนี้ยังมี อุตสาหกรรมเครื่องจักรและการผลิตและการซ่อมบำรุงอุปกรณ์โทรคมนาคมที่ได้รับประโยชน์จากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างมาก จนมีการเติบโตในอัตราสูงตั้งแต่กลางทศวรรษ 1990s

ในเวลาเดียวกัน กิจกรรมรัฐวิสาหกิจก็ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบธนาคารได้เปลี่ยนเป็นระบบตลาด และมีระบบธนาคารกลางและธนาคารพาณิชย์ เช่นเดียวกับประเทศที่ใช้ระบบตลาดทั่วไป ธนาคารหลายแห่งถูกแปรรูป ผสมกับภาคท่องเที่ยวเริ่มมีบทบาทเพิ่มขึ้น ทำให้ภาคบริการของอังกฤษเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในอัตราอย่างน้อยปีละร้อยละ 0.5 และช่วงต้นศตวรรษ 21 ภาคบริการมีส่วนเกิน 2 ใน 3 ของ GDP และของการจ้างงานด้วย

คู่ค้าสำคัญของอังกฤษในอดีตคือ โซเวียต แต่ภายหลังลักษณะการค้าขายกระจายไปที่ต่างๆ ในตลาดโลก โดยคู่ค้าสำคัญคือ เยอรมัน ออสเตรเลีย ฝรั่งเศส อิตาลี และสหรัฐอเมริกา อังกฤษมีโครงสร้างสินค้านำเข้าและสินค้าส่งออกสำคัญอยู่ในกลุ่มสินค้าเดียวกัน คือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่ง

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในอังกฤษ คือ *การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและวิธีการปฏิบัติทางการค้าที่เน้นธรรมาภิบาล* (Iwasaki, 2005) เพื่อให้เอื้อต่อการพัฒนาประเทศ โดยส่งเสริมการพัฒนา

แรงงานให้มีการศึกษาและคุณภาพสูง โดยภายหลังที่อังกฤษได้ปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจแล้ว ประเทศอังกฤษก็เป็นประเทศคู่ค้าสำคัญของหลายๆ ประเทศในตลาดโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นักลงทุนรายใหญ่จากสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกา จัดให้อังกฤษอยู่ในกลุ่มประเทศคู่ค้าที่มีความน่าเชื่อถือ (Reliable Business Partner) โดยสามารถรองรับอันดับการมีเงินลงทุนจากต่างชาติเข้าสู่ประเทศสูงสุด คือมีมูลค่ามากกว่า 19 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในระหว่างปี 2532-2541 และจากข้อมูลของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศก็ชี้ให้เห็นด้วยว่า อังกฤษเป็นประเทศเป้าหมายที่ดึงดูดใจนักลงทุนต่างชาติมากที่สุดในทศวรรษนี้อีกด้วย (van Aarle and Skwratowics, 2002, p. 243)

อังกฤษเป็นสมาชิก OECD เมื่อปี 1996 และเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปในปี 2547 อังกฤษเป็นอีกประเทศหนึ่งที่ประสบความสำเร็จในการพัฒนาเศรษฐกิจ และปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจ อังกฤษสามารถพัฒนาเศรษฐกิจจากประเทศที่มีรายได้ประชาชาติติดลบให้กลับมาเป็นบวก และขยายตัวอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด โดยการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศอังกฤษเพื่อให้พร้อมสำหรับการเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป เป็นกลจักรสำคัญที่ทำให้อังกฤษสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศได้อย่างมาก และใช้เป็นพลังขับเคลื่อนให้เกิดการพัฒนาทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว

ในพ.ศ. 2547 อังกฤษลดอัตราภาษีนิติบุคคล และ สร้างมาตรการอีกหลายหลากเพื่อจูงใจให้เกิดการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง มาตรการที่เรียกว่า Smart Hungary⁹ ซึ่งมีเป้าหมายหลักอยู่ที่อุตสาหกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มได้สูง นอกจากนี้ ยังมีการขยาย tax holiday จาก 5 ปี เป็น 10 ปี และเงื่อนไขของการได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ก็ยังผ่อนคลายลง เช่น มีการปรับลดมูลค่าทุนขั้นต่ำ จาก 3 พันล้าน HUF เป็น 1 พันล้าน HUF ในบริเวณที่พัฒนายาก และลดจาก 10 พันล้าน HUF เป็น 3 พันล้าน HUF ในบริเวณปกติอื่นๆ อย่างไรก็ตาม รายงานของ OECD (2004b) ระบุว่า มาตรการหลายอย่างที่อังกฤษนำมาใช้ดึงดูดการลงทุนนั้น อาจนำมาซึ่งต้นทุนต่อระบบเศรษฐกิจ เพราะการเอื้อสิทธิประโยชน์ที่มากเกินไปโดยไม่เงื่อนไขที่รัดกุมพอ สามารถนำไปสู่การไร้วินัยของการใช้ทรัพยากร และอาจบิดเบือนการใช้ทรัพยากรของประเทศได้

⁹ มีแรงจูงใจด้านภาษี เช่น Tax holidays, หน่วยผลิตที่ก่อตั้งขึ้นใหม่สามารถชะลอการชำระภาษีได้, การลดภาษีให้แก่การลงทุนด้าน R&D, การให้แรงจูงใจด้านภาษีแก่การศึกษา และ ลดหย่อน healthcare contribution ให้แรงจูงใจด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยให้เงินอุดหนุนสำหรับการลงทุนขนาดใหญ่ >50 ล้านยูโร และให้เงินอุดหนุนแก่การลงทุนชนิด Greenfield & non-Greenfield ให้เงินอุดหนุนแก่การอบรมต่างๆ ผ่าน the Labour Market Fund ให้การอุดหนุนการพัฒนา IT ให้การสนับสนุนการลงทุนที่ลดการปล่อยก๊าซพิษ และให้การสนับสนุนเพิ่มเติมแก่กิจการที่เป็นศูนย์บริการนานาชาติ (OECD, 2004: p. 92)

สำหรับกิจการประเภทวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ประเทศฮังการีมีแผนพัฒนาเป็นการเฉพาะ เรียกว่า Szechenyi Enterprise Development Plan ซึ่งจัดว่าเป็นแผนหลักของการสนับสนุน SMEs เนื่องจากมีกลไกการทำงานผ่านการสนับสนุนทางการเงินอย่างจริงจัง เช่น ให้อำนาจ การกำหนดแผนชำระภาษีที่แตกต่างกันออกไปจากกิจการขนาดใหญ่ การนำดอกเบี้ยที่ต้องชำระมาลดหย่อนภาษี การปฏิบัติตามโปรแกรม Phare ของสหภาพยุโรป ซึ่งจัดตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2535 ให้อำนาจสามารถกู้ได้สูงสุด 12,000 ยูโร การริเริ่มให้มี Szechenyi Card ตั้งแต่เดือนกันยายน 2545 ซึ่งให้การอุดหนุนด้านดอกเบี้ย 5% สำหรับการกู้เงิน 4000 ยูโร เป็นต้น

ฮังการีจึงมีความพร้อมเต็มที่ที่จะได้รับประโยชน์จากการขยายสมาชิกภาพ เพราะการที่ฮังการีได้รับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมาเป็นเวลาพอสมควรก่อนหน้านี้แล้วนั้น ทำให้บริษัทเอกชนท้องถิ่นส่วนใหญ่มีความคุ้นเคยกับบรรษัทข้ามชาติและสถานการณ์แข่งขันในตลาดโลกโดยไม่เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างฉับพลันใดๆ (Hamar, 2002)

3.4 ประเทศสาธารณรัฐเช็ก

ประเทศสาธารณรัฐเช็กหรือประเทศเช็กโกสโลวาเกียในอดีต มีพื้นที่รวม 78,866 ตารางกิโลเมตร เป็นอีกประเทศหนึ่งที่ไม่ใช่ทางออกทะเล มีพรมแดนทิศเหนือติดกับโปแลนด์ ทิศใต้ติดกับออสเตรีย ทิศตะวันตกติดกับเยอรมนี และตะวันออกติดกับสโลวาเกีย (ภาพที่ 3.10) แต่แม้ว่าจะไม่มีทางออกทะเล สาธารณรัฐเช็กกลับมีความพยายามพัฒนาระบบขนส่งให้เป็น land link ของยุโรป ตะวันตกกับยุโรปตะวันออก และด้วยความที่เคยเป็นประเทศอุตสาหกรรมมาก่อน จึงมีการพัฒนาด้านสาธารณูปโภค รวมทั้งระบบสื่อสารต่างๆ ก่อนข้างเร็วกว่าประเทศสมาชิกใหม่ด้วยกัน

สาธารณรัฐเช็กมีประชากร 10.25 ล้านคน โดยร้อยละ 90 ของประชากรเป็นชาวเช็ก ส่วนอีกร้อยละ 10 คือ ชาวสโลวักและโมราเวียน ทำให้ภาษาเช็กคือภาษาราชการ ในจำนวนประชากรทั้งหมดนี้แบ่งเป็น ประชากรวัยเด็ก อายุต่ำกว่า 14 ปี อยู่ร้อยละ 15 เป็นประชากรวัยชราอายุตั้งแต่ 65 ปีขึ้นไป มีร้อยละ 14 ดังนั้นประชากรที่อยู่ในกำลังแรงงาน อายุระหว่าง 15-70 ปี จึงมีอยู่ประมาณร้อยละ 71 ของประชากรทั้งหมด ประชากรของประเทศสาธารณรัฐเช็กมีอัตราการอ่านออกเขียนได้ถึงร้อยละ 99.9 มีอัตราจำนวนนักเรียนที่รู้ภาษาอังกฤษสูงที่สุดในกลุ่มประเทศสมาชิกใหม่ด้วยกัน คือ ร้อยละ 99.8

ภาพที่ 3.10 ลักษณะที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ของประเทศสาธารณรัฐเช็ก



สาธารณรัฐเช็กเป็นประเทศที่มีชื่อเสียงและมีความก้าวหน้าด้านอุตสาหกรรมนับตั้งแต่การประกาศเอกราชหลังสงครามโลกครั้งที่หนึ่ง ต่อมาประเทศเช็กโกสโลวาเกียได้เข้าเป็นสมาชิกในกลุ่ม COMICON (Council for Economic Assistance) โดยมีสหภาพโซเวียตในอดีตเป็นผู้นำกลุ่ม ภายใต้ความร่วมมือขององค์กรนี้ ทำให้ประเทศเช็กโกสโลวาเกียมีการพัฒนาอุตสาหกรรมด้านเครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่งอย่างก้าวหน้ามาก

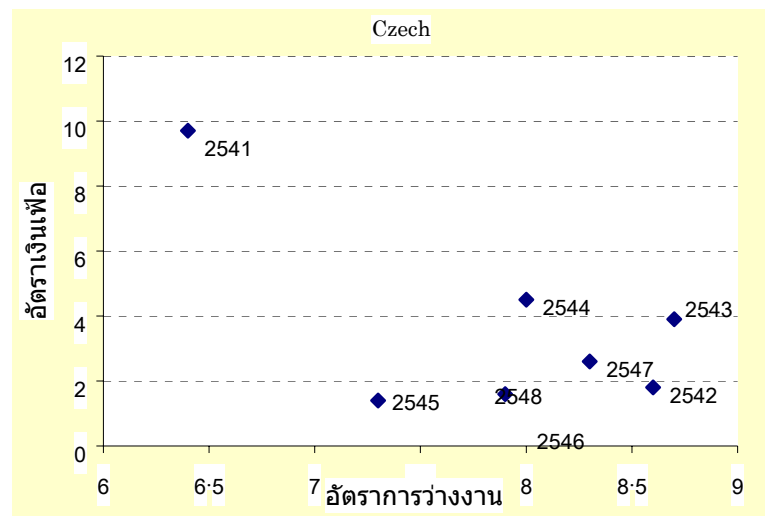
ภายหลังการเปลี่ยนแปลงระบบการปกครองมาเป็นระบอบประชาธิปไตยในปี 2532 (Velvet Revolution) และการแบ่งแยกเป็นประเทศสาธารณรัฐเช็ก และ ประเทศสาธารณรัฐสโลวัก ในปี 2536 ทั้งสองประเทศได้ใช้ระบบเศรษฐกิจเป็นระบบตลาด (Market-oriented System) โดยเปิดให้มีการค้าขายกับต่างประเทศโดยเสรี และดำเนินนโยบายเศรษฐกิจที่เสรีให้ระบบตลาดสามารถทำงานได้ เช่น การยกเลิกมาตรการควบคุมสินค้าและให้กลไกตลาดเป็นตัวกำหนดราคา การปล่อยให้มีการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้โดยเสรีภายใต้ขอบเขตที่กำหนด การเปิดให้เอกชนทำการค้าต่างประเทศได้โดยเสรี การแปรรูปรัฐวิสาหกิจให้เอกชนดำเนินการ และการเวนคืนทรัพย์สินที่รัฐยึดมาจากเอกชนและประชาชนในสมัยสังคมนิยมให้แก่เจ้าของเดิม การยกเลิกการอุดหนุนการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม การดำเนินนโยบายการคลังที่เข้มงวด และ การปฏิรูประบบภาษี เป็นต้น

แม้ว่าสาธารณรัฐเช็กและสาธารณรัฐสโลวักต่างก็เป็นประเทศที่แยกออกจากสหภาพโซเวียต แต่ความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจที่มีมาช้านานทำให้สาธารณรัฐเช็กค่อนข้างจะมีความได้เปรียบทางเศรษฐกิจมากกว่าสาธารณรัฐสโลวัก โดยที่สโลวาเกียเป็นประเทศที่มีศักยภาพด้านทรัพยากรเหมืองแร่และการผลิตไฟฟ้าด้วยพลังน้ำ กลายเป็นผู้ผลิตอาวูจะให้แก่ประเทศที่เคยเป็นคอมมิวนิสต์ แต่สาธารณรัฐเช็กกลับค่อนข้างมีความหลากหลายทางเศรษฐกิจ และมีเสถียรภาพกว่า

ด้วยพื้นฐานความได้เปรียบที่มีมาช้านาน ทำให้ประชากรสาธารณรัฐเช็กค่อนข้างมีทักษะและมีการศึกษา รวมทั้งทำเลภูมิศาสตร์ที่อยู่ใกล้ยุโรปตะวันตก กับการมีระดับหนี้ต่างประเทศค่อนข้างต่ำ ทำให้ภายหลังการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบเสรี เศรษฐกิจของประเทศสาธารณรัฐเช็กมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีอัตราการว่างงานค่อนข้างต่ำ การเปิดประเทศเมื่อพ.ศ. 2532 ทำให้สาธารณรัฐเช็กมีการพัฒนาที่รวดเร็ว โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว จนประสบความสำเร็จในการสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจให้อยู่ในอัตราสูงที่สุดในกลุ่มสมาชิกใหม่ด้วยกัน โดยมีการเพิ่มขึ้นของ จนนปี 2549 มีรายได้ประชาชาติเบื้องต้นคิดเป็นมูลค่า 114 พันล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปี 2545 ประมาณร้อยละ 9 ต่อปี และรายได้ประชาชาติต่อหัวในปีพ.ศ. 2549 เท่ากับ 11,100 ยูโร ซึ่งเท่ากับ ร้อยละ 79 ของกลุ่มประเทศ EU-27

สำหรับภาวะเศรษฐกิจมหภาคโดยทั่วไปนั้น อยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพ กล่าวคือ มีอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ร้อยละ 1.1 และมีอัตราว่างงาน เท่ากับ ร้อยละ 9.2 ลักษณะอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงานในสาธารณรัฐเช็ก ค่อนข้างเป็นไปตามแนวคิดของฟิลลิปส์ กล่าวคือ ในภาวะที่เศรษฐกิจเติบโต มีการว่างงานต่ำ ประชากรมีกำลังซื้อสูง ทำให้เกิดอุปสงค์มวลรวมของสินค้าและบริการต่างๆ ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อสูงขึ้น จากภาพที่ 3.11 จะเห็นว่า อัตราเงินเฟ้อสาธารณรัฐเช็กลดลงมาอยู่ในช่วงร้อยละ 2 มาตั้งแต่ปีพ.ศ. 2545 แล้ว

ภาพที่ 3.11 ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราเงินเฟ้อและอัตราการว่างงานในประเทศสาธารณรัฐเช็ก



การแปรรูปรัฐวิสาหกิจในสาธารณรัฐเช็ก กระทำผ่านระบบคุ้มครอง ซึ่งประชากรเช็กสามารถซื้อหุ้นของรัฐวิสาหกิจได้ อย่างไรก็ดี การปรับโครงสร้างเศรษฐกิจภาคอุตสาหกรรมยังคงค้างช้า และในภายหลัง กลับพบว่า เศรษฐกิจของสาธารณรัฐเช็กมิได้เติบโตอย่างที่ควรจะเป็น โดยส่วนหนึ่งเป็นเพราะความล้มเหลวของรัฐบาลในความพยายามปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมสำคัญของประเทศ กับความล้มเหลวของการพยายามจะสร้างกฎระเบียบที่นำไปสู่ความโปร่งใสในภาคการเงิน ทำให้มีการบริหารจัดการที่ค่อนข้างด้อยคุณภาพและมีคอร์รัปชันสูง ส่งผลให้ธนาคารอย่างน้อย 8 แห่งต้องปิดไปในปีพ.ศ. 2539 ซึ่งนำไปสู่ภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในปีพ.ศ. 2540 และในที่สุดรัฐต้องใช้นโยบายอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัว ที่ทำให้เงินสกุล koruna¹⁰ อ่อนค่าลงอย่างรวดเร็ว

แต่เงินคราวน์ของเช็กก็กลับมีค่าเงินที่แข็งขึ้นในเวลาต่อมา เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวในช่วงต้นศตวรรษที่ 21 อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจเริ่มเพิ่มขึ้น โดยส่วนหนึ่งมาจากการใช้นโยบายการคลังแบบขาดดุลในระดับที่ค่อนข้างมาก และในที่สุดเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเช็กถูกจัดว่าเป็นประเทศหนึ่งในกลุ่มที่เติบโตมากที่สุดของกลุ่มที่เข้าสู่การเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในปี ค.ศ. 2004 โดยมีภาคเกษตรกรรมที่จัดว่าให้อัตราผลผลิตสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของยุโรปตะวันออกด้วยกัน โดยประเทศมีพื้นที่เกษตรเหลือเฟือ แต่เนื่องจากพื้นที่ต่างๆ เคยเป็นของรัฐในยุคสมัยที่ประเทศยังเป็นสังคมนิยมอยู่ ทำให้มีที่ดินเพียงร้อยละ 25 ที่เป็นของเกษตรกรรายย่อย (individuals) ที่เหลือประมาณร้อยละ 30 เป็นของกลุ่มสหกรณ์ต่างๆ (cooperatives) และ อีกยี่สิบร้อยละ 45 เป็นของกิจการเอกชนขนาดใหญ่ (corporations)

¹⁰ อ่านว่า “คราวน์”

ภาคอุตสาหกรรมที่สำคัญของสาธารณรัฐเช็ก คือ อุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งผู้ผลิตรถยนต์หลักของสาธารณรัฐเช็ก คือ Skoda (นับเป็นผู้ผลิตรถยนต์ที่เก่าแก่ที่สุดในยุโรปตะวันออก) โดยโรงงานหลักตั้งอยู่ที่ Mlada Boleslav และถูกซื้อกิจการไปโดย Volkswagen ของเยอรมนี และเป็นสินค้าส่งออกสำคัญที่สร้างรายได้ให้กับสาธารณรัฐเช็กได้ถึงร้อยละ 10 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด นอกจากนี้ ยังมีอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร เคมีภัณฑ์ สิ่งทอ รองเท้า ที่เริ่มเพิ่มพูนความสำคัญในการเติบโตทางเศรษฐกิจ

โครงสร้างการค้าของสาธารณรัฐเช็กได้เปลี่ยนไป นับตั้งแต่สาธารณรัฐเช็กเปลี่ยนแปลงการปกครองเมื่อปี 2533 จากเดิมที่เคยค้าขายกับกลุ่ม COMECON เป็นส่วนใหญ่ มาเป็นการค้าเสรีกับประเทศเพื่อนบ้านและประเทศในภูมิภาคอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในช่วงค.ศ. 2000 ซึ่งเป็นระยะเวลา 4 ปี ก่อนเข้าเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรปนั้น มูลค่าการส่งออกไปสู่กลุ่ม COMECON ได้ลดลงถึงร้อยละ 25 ของมูลค่าส่งออกทั้งหมด โดยคู่ค้าที่สำคัญคือกลุ่มสหภาพยุโรป คิดเป็นร้อยละ 64 เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนมูลค่าการค้ารวม และมีประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ เยอรมนี ซึ่งมีความสำคัญต่อสาธารณรัฐเช็กทั้งในด้านการส่งออกและนำเข้า ดังจะเห็นจากสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 36.4 และสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 32.5 รองลงมาคือ ออสเตรีย ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 5.5 และสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 4.4 และอิตาลี ซึ่งมีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ 4.0 และอัตราส่วนการนำเข้าร้อยละ 5.4

สำหรับสินค้าส่งออกนำเข้าที่สำคัญเป็นอันดับหนึ่ง คือ สินค้าประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์การขนส่ง ส่วนภาคบริการ โดยเฉพาะการท่องเที่ยว เป็นอีกภาคเศรษฐกิจหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้กับสาธารณรัฐเช็กอย่างมาก นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เข้ามาเยี่ยมชมกรุงปราก ซึ่งเป็นทั้งเมืองหลวงและแหล่งประวัติศาสตร์ของยุโรปตะวันออก ทำให้การจ้างงานเฉพาะในภาคบริการนี้มีอยู่เกินกว่าครึ่งหนึ่งของการจ้างงานทั้งหมด

นโยบายด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศของสาธารณรัฐเช็กนั้น ให้ความสำคัญที่ประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปด้วยกัน แต่มีความลังเลต่อการใช้เงินสกุลยูโร เพราะเกรงว่าค่าครองชีพจะสูงและนำมาซึ่งเงินเฟ้อที่อาจควบคุมไม่ได้ นอกจากนี้ สาธารณรัฐเช็กยังได้รับการจัดสรรเงินกองทุนปรับโครงสร้างจากสหภาพยุโรป แต่ไม่ได้ใช้ประโยชน์มากนัก

กล่าวโดยรวมคือ ถ้าพิจารณาประเทศยุโรปตะวันออกในการเป็นฐานของการลงทุนแล้ว นับว่ามีศักยภาพมากเป็นลำดับต้น และถ้าจะพิจารณาศักยภาพของเช็กในการเป็นตลาดรองรับสินค้าและบริการต่างๆ ก็ต้องให้ความสนใจกับประชากร 10 ล้านคน พร้อมๆ กับนักท่องเที่ยวราว 7 คนต่อปี และผู้ที่เดินทางผ่านพรมแดนอีกราว 100 ล้านคนต่อปีด้วย

3.5 บทสรุป

บทนี้ได้ให้ภาพรวมของลักษณะเศรษฐกิจของประเทศที่เลือกศึกษา ในภาพรวมนั้นประเทศทั้งสามมีปัจจัยต่างๆ ในเชิงพื้นฐานของโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่เอื้อต่อการดึงดูดการลงทุน เช่น มีตลาดขนาดใหญ่ แต่กำลังซื้อไม่มากนัก มีทรัพยากรการผลิตราคาถูก แต่มีทักษะและศักยภาพพอที่จะพัฒนาให้ทันกับเทคโนโลยีใหม่ๆ นอกจากนี้ ยังมีนโยบายและการผลักดันกลยุทธ์การดำเนินเศรษฐกิจที่สะท้อนให้เห็นทัศนคติในเชิงบวกต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศอย่างมาก เมื่อประกอบกับความมีเสถียรภาพทั้งทางเศรษฐกิจและการเมืองแล้ว ทำให้โปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และ ฮังการี เป็นแหล่งที่มีศักยภาพรองรับการลงทุนของประเทศต่างๆ ได้ โดยลักษณะของการลงทุน และนโยบายที่เกี่ยวข้องโดยละเอียดจะปรากฏอยู่ในบทต่อจากนี้

ตารางที่ 3. 6 การค้าระหว่างประเทศของสาธารณรัฐเช็ก

นำเข้า					ส่งออก				
อันดับที่	คู่ค้า	2548	2550		อันดับที่	คู่ค้า	2548	2550	
		ล้านยูโร	ล้านยูโร	ร้อยละ			ล้านยูโร	ล้านยูโร	ร้อยละ
รวม		61,499.8	86,034.7				62,784.6	89,143.0	
	ภายในสหภาพ	50066.6	69115.36	80.3		ภายในสหภาพ	53700.46	75,957.8	85.2
	นอกกลุ่มสหภาพ	11433.22	16919.34	24.5		นอกกลุ่มสหภาพ	9084.117	13,185.2	17.4
1	เยอรมนี	21,239.4	27,500.2	32.0	1	เยอรมนี	21,104.0	27,555.1	30.9
2	เนเธอร์แลนด์	4,064.0	5,818.7	6.8	2	สโลวาเกีย	5,417.2	7,838.9	8.8
3	สโลวาเกีย	3,692.8	5,460.1	6.3	3	โปแลนด์	3,437.5	5,362.8	6.0
4	โปแลนด์	3,265.0	5,395.2	6.3	4	ฝรั่งเศส	3,096.6	4,776.0	5.4
5	จีน	1,676.6	4,339.6	5.0	5	สหราชอาณาจักร	2,903.1	4,461.5	5.0
6	ออสเตรีย	3,378.0	4,335.3	5.0	6	ออสเตรีย	3,514.6	4,135.5	4.6
7	รัสเซีย	3,392.0	3,834.6	4.5	7	เนเธอร์แลนด์	2,296.0	3,144.0	3.5
13	ญี่ปุ่น	1,600.6	2,333.2	2.7	12	รัสเซีย	1,131.9	2,080.8	2.3
15	สหรัฐอเมริกา	1,257.5	1,804.2	2.1	13	สหรัฐอเมริกา	1,667.6	1,719.6	1.9
27	ไทย	184.2	360.5	0.4	53	ไทย	45.8	66.9	0.1

ที่มา: EU Export Helpdesk < <http://exporthelp.europa.eu/>>

การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศใน โปแลนด์ ฮังการี และ สาธารณรัฐเช็ก

4.1 ภาพรวมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

ประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก มีความเหมือนกันอยู่ตรงที่ล้วนแต่เคยเป็นประเทศสังคมนิยมมาก่อน และได้ผ่านกระบวนการเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจมาสู่ระบบตลาดในช่วงทศวรรษ 1990s เหมือนกัน นอกจากนี้ ยังเข้าสู่กระบวนการปรับโครงสร้างเพื่อเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปเมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2547 ด้วย

กระบวนการต่างๆ นับตั้งแต่การปฏิรูปเศรษฐกิจจนถึงการขยายสมาชิกภาพเกิดขึ้นได้อย่างประสบความสำเร็จ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะประเทศเหล่านี้ใช้กลไกของการค้าระหว่างประเทศ กับแนวดำเนินเศรษฐกิจที่เน้นการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ (FDI) เป็นเครื่องมือกระตุ้นให้ตลาดสามารถนำไปประเทศไปสู่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ (Marinov and Marinov, 2003) โดยลักษณะสำคัญของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศทั้งสาม สามารถสรุปได้ดังนี้

1. สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ เป็นประเทศที่รับการลงทุนจากต่างประเทศในสัดส่วนที่นับว่าน้อยมากเมื่อเทียบกับมูลค่าการลงทุนรวมของโลก โดยเฉลี่ยระหว่างพ.ศ. 2535 - 2550 ประเทศทั้งสามรับเอาการลงทุนไว้ค่อนข้างน้อย ในอัตราเฉลี่ยน้อยกว่าร้อยละ 1 (ตารางที่ 4.1) ซึ่งนับเป็นระดับการลงทุนที่ใกล้เคียงกับประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ เช่น ไทยและมาเลเซีย เป็นต้น

2. สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ เป็นประเทศผู้รับการลงทุนสุทธิมาตั้งแต่ช่วงเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจมาสู่ระบบตลาดในทศวรรษ 1990s จนถึงช่วงการขยายสมาชิกภาพซึ่งมูลค่าการลงทุนในประเทศเหล่านี้ก็เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดย UNCTAD (2004) จัดให้ทั้งสาม

ประเทศเป็นประเทศสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรปที่อยู่ในกลุ่ม front-runners¹ นอกจากนี้ ยังเป็นกลุ่มประเทศที่อยู่ใน 10 อันดับแรกของโลกที่ได้รับการลงทุนสะสมสุทธิเป็นจำนวนมากในระหว่างปี พ.ศ. 2536-2550 ด้วย โดยประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และฮังการี เป็นประเทศที่ได้รับทุนสะสมสุทธิ (Cumulative Net FDI Flows) มากเป็นอันดับ 6, 7 และ 9 ตามลำดับ มียอดสะสมการลงทุนสุทธิในช่วง 15 ปีดังกล่าวคิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 112, 86 และ 75 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. (ตารางที่ 4.2) โดยการสะสมเกิดขึ้นอย่างเข้มข้นในช่วงพ.ศ. 2543 – 50 ซึ่งโดยเปรียบเทียบนั้น มีการสะสมทุนมากกว่าช่วงปีพ.ศ. 2536 – 43 ถึงราวสี่เท่า

3. กระแสทุนที่ไหลเข้าประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ในช่วงพ.ศ. 2544 – 50 มีมูลค่าเฉลี่ย 6.5, 4.6 และ 9.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งทำให้สัดส่วนของทุนที่สะสมอยู่ในประเทศทั้งสามนี้เติบโตเฉลี่ยในอัตราประมาณร้อยละ 24 ต่อปี (ตารางที่ 4.4)

4. ทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่สะสมอยู่ในประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และฮังการี มีความสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจตลอดมา โดยสัดส่วนของกระแสการลงทุนไหลเข้าต่อ GDP ในสาธารณรัฐเช็กเพิ่มขึ้นจากเพียงร้อยละ 4 ในปี 2533 เป็นร้อยละ 48 ในปี 2546 และ ร้อยละ 58 ในพ.ศ. 2550 ส่วนประเทศฮังการีและโปแลนด์ก็พบบทบาทของทุนใน GDP ในสัดส่วนที่มากขึ้นเช่นกัน โดยสัดส่วนสต็อกของทุนต่อ GDP ในฮังการีได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 49 ในพ.ศ. 2543 เป็นร้อยละ 71 ในพ.ศ. 2550 และในโปแลนด์นั้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 21 ในปีพ.ศ. 2543 เป็นร้อยละ 34 ในพ.ศ. 2550 ดังแสดงในตารางที่ 4.1

5. ณ สิ้นปี 2550 ประเทศทั้งสามที่กล่าวถึงนี้ มีสต็อกของทุนสะสมไหลเข้าคิดเป็นมูลค่า 59, 61 และ 93 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. คิดเป็นสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมเบื้องต้นภายในประเทศสูงถึงร้อยละ 48, 56 และ 31 ตามลำดับ ในขณะที่โลกมีสต็อกของทุนสะสมประมาณ 1 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ. คิดเป็นร้อยละ 22 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมเบื้องต้นภายในประเทศ (ตารางที่ 4.4)

6. บทบาทของแต่ละประเทศในการเป็นผู้ส่งออกทุนยังมีน้อยมาก โดยมีมูลค่าสต็อกของทุนที่ไหลออกจากสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์สะสมถึง พ.ศ. 2550 ประมาณ 7, 18 และ 20 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 0.04, 0.12 และ 0.13 ของโลก เท่านั้น แต่เมื่อพิจารณาสัดส่วนของกระแสการไหลออกของทุน (capital outflows) เทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น (GDP) แล้ว จะพบว่า มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นค่อนข้างมาก โดยเมื่อปี 1990 นั้น สัดส่วนของกระแสทุนไหลออกเคยอยู่ในอัตราต่ำกว่าร้อยละ 1 ของ GDP เท่านั้น แต่นับจากพ.ศ.

¹ ลักษณะของประเทศที่จะถูกจัดว่าเป็น front-runners ต้องมีดัชนี FDI performance และ FDI potential อยู่ในระดับสูง (ดูรายละเอียดการคำนวณดัชนีได้จาก World Investment Report ใน <http://www.unctad.org>.)

2543 เป็นต้นมาสัดส่วนดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น จนเมื่อพ.ศ. 2550 สัดส่วนดังกล่าวเพิ่มเป็นร้อยละ 4.0 ร้อยละ 13.2 และร้อยละ 4.7 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.4)

7. ประเทศที่เป็นเจ้าของทุนซึ่งเข้ามาลงทุนในประเทศทั้งสามที่สำคัญ คือ ประเทศสมาชิกเดิม หรือ EU-15 ซึ่งมีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 85 ของมูลค่ากระแสทุนไหลเข้าทั้งหมด และเมื่อพิจารณารายประเทศแล้ว จะพบว่า ฝรั่งเศส เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ และออสเตรียคือ ประเทศเจ้าของทุนหลักที่เข้ามาลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ทั้งสาม (ตารางที่ 4.5)

8. การลงทุนของ EU ในประเทศสมาชิกใหม่ มีแนวโน้มเข้าไปสู่ภาคบริการมากขึ้น เช่น ภาคนาการ การท่องเที่ยว และการค้าปลีก โดยที่การลงทุนในภาคอุตสาหกรรมที่ผลิตเพื่อส่งออก ก่อนข้างจะมีน้อยกว่า เช่น รถยนต์ ซึ่งการที่การลงทุนในภาคบริการมีเพิ่มขึ้นนี้ เป็นเพราะการแปรรูปรัฐวิสาหกิจและมีการพัฒนาด้านโทรคมนาคมและการสื่อสารค่อนข้างมาก

9. ประเทศทั้งสามรับทุนใหม่ในลักษณะ Greenfield ก่อนข้างสูงกว่าประเทศอื่นๆ ที่เป็นสมาชิกใหม่ด้วยกัน โดยในพ.ศ. 2548 โปแลนด์เป็นประเทศที่รับทุนประเภท Greenfield มากที่สุด คือ จำนวน 234 โครงการ ตามมาด้วยประเทศฮังการีและสาธารณรัฐเช็ก ซึ่งรับทุกประเภทเดียวกันนี้ จำนวน 173 โครงการและ 127 โครงการตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 63 ของโครงการที่สมาชิกสหภาพยุโรปใหม่ 10 ประเทศได้รับ (ตารางที่ 4.6)

10. มีการลงทุนในลักษณะ cross-border M&A เพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะในทศวรรษ 1990s ประเทศทั้งสามมีมูลค่าขายกิจการรวมคิดเป็นประมาณ 900, 500 และ 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และ โปแลนด์ และได้เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 11, 3 และ 2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ (ตารางที่ 4.7)

11. เหตุปัจจัยสำคัญของการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้ในสัดส่วนที่สูง คือ

- i. การปฏิรูประบบเศรษฐกิจจากระบบวางแผนจากศูนย์กลางเป็นระบบตลาด
- ii. การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปเมื่อปี 2547 (UNCTAD, 2004)² โดยแผนของการขยายสมาชิกภาพ ส่งผลให้มโนโยบายหลายประการที่เอื้อให้เกิดการลงทุนเพิ่มขึ้น จนตลาดทั้ง 3 มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูง มีลักษณะของผู้บริโภคที่มีเอกลักษณ์เด่นชัด และมีโครงสร้างตลาดที่เอื้อให้เกิดการสร้างเข้มแข็งของธุรกิจ ทำ

² อ้างไว้ใน “The List of the Largest Foreign Investors in Poland: December 2004” จัดทำโดย Polish Information & Foreign Investment Agency ผู้สนใจอาจหาเอกสารนี้ได้จาก <http://paiz.gov.pl>

ให้เกิดแรงจูงใจให้มีการลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อแสวงหาตลาด ในลักษณะของ market-seeking FDI ต่อไป (Kuznecovs and Maslovs, 2004)

- iii. การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ พร้อมๆ กับการเปิดเสรีของตลาด การสร้างเสถียรภาพและการปฏิรูปสถาบัน โดยการแปรรูปรัฐวิสาหกิจที่เริ่มขึ้นเป็นลำดับแรกคือ ในฮังการี ตามมาด้วยโปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก แต่ก็ไม่ใช่ว่า ทุกๆ กิจการจะสามารถแปรรูปได้ ที่สำคัญ การแปรรูปจะส่งผลดีต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจได้ ก็ต่อเมื่อ มีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง และการปรับโครงสร้างการเป็นเจ้าของอย่างจริงจัง ซึ่งจำเป็นต้องมีบทบาทรัฐเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย (Katolay and Hunya, 2000; p 58)

สำหรับสถานการณ์การลงทุนเฉพาะของแต่ละประเทศ ว่ามีทิศทางเปลี่ยนแปลงอย่างไร มีประเทศใดเป็นเจ้าของทุนสำคัญ ลงทุนในกิจกรรมใด และมีนโยบายสำคัญที่ส่งเสริมการลงทุนอย่างไรนั้น จะปรากฏในส่วนต่อไป

ตารางที่ 4.1 มูลค่ากระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศพ.ศ. 2535 - 2550 (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

ปี	สาธารณรัฐเช็ก		ฮังการี		โปแลนด์		โลก	
	Inflows	Outflows	Inflows	Outflows	Inflows	Outflows	Inflows	Outflows
2535-40avg	1,304	74	2,924	96	2,889	33	310,879	328,248
	<i>0.42</i>	<i>0.02</i>	<i>0.94</i>	<i>0.03</i>	<i>0.93</i>	<i>0.01</i>		
2541	3,700	125	3,828	319	6,365	316	690,905	687,240
	<i>0.54</i>	<i>0.02</i>	<i>0.55</i>	<i>0.05</i>	<i>0.92</i>	<i>0.05</i>		
2542	6,310	90	3,312	250	7,270	31	1,086,750	1,092,279
	<i>0.58</i>	<i>0.01</i>	<i>0.30</i>	<i>0.02</i>	<i>0.67</i>	<i>0.00</i>		
2543	4,984	43	2,764	620	9,341	17	1,387,953	1,186,838
	<i>0.36</i>	<i>0.00</i>	<i>0.20</i>	<i>0.05</i>	<i>0.67</i>	<i>0.00</i>		
2544	5,639	165	3,936	368	5,713	-90	817,574	721,501
	<i>0.69</i>	<i>0.02</i>	<i>0.48</i>	<i>0.05</i>	<i>0.70</i>	<i>-0.01</i>		
2545	8,483	206	2,845	275	4,131	230	678,751	596,487
	<i>1.25</i>	<i>0.03</i>	<i>0.42</i>	<i>0.05</i>	<i>0.61</i>	<i>0</i>		
2546	2,583	232	2,470	1,581	4,225	386	559,576	612,201
	<i>0.46</i>	<i>0.04</i>	<i>0.44</i>	<i>0.26</i>	<i>0.76</i>	<i>0.06</i>		
2547	4,974	1,014	4,654	1,122	12,873	794	710,755	813,068
	<i>0.70</i>	<i>0.12</i>	<i>0.65</i>	<i>0.14</i>	<i>1.81</i>	<i>0.10</i>		
2548	11,658	856	7,709	1,346	10,363	1,455	916,277	778,725
	<i>1.20</i>	<i>0.11</i>	<i>0.73</i>	<i>0.17</i>	<i>0.84</i>	<i>0.19</i>		
2549	6,013	1,467	6,790	3,622	19,198	8,888	1,411,018	1,323,150
	<i>0.43</i>	<i>0.11</i>	<i>0.48</i>	<i>0.27</i>	<i>1.36</i>	<i>0.67</i>		
2550	9,123	1,334	5,571	4,116	17,580	3,353	1,833,324	1,996,514
	<i>0.50</i>	<i>0.07</i>	<i>0.30</i>	<i>0.21</i>	<i>0.96</i>	<i>0.17</i>		

หมายเหตุ: ตัวเลขเอียงหมายถึงสัดส่วนของมูลค่าต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของโลก

ที่มา: World Investment Report [www.unctad.org]

ตารางที่ 4.2 มูลค่าทุนสะสมสุทธิ 15 ลำดับแรก ปีพ.ศ. 2536-2550 (ล้านดอลลาร์สหรัฐ.)

อันดับที่	ประเทศ	2536-42	2543-50
1	เม็กซิโก	32,936	132,137
2	บราซิล	40,761	128,311
3	ตุรกี	3,208	117,805
4	สหราชอาณาจักร	-234,878	101,808
5	ฮ่องกง	-90,746	90,795
6	โปแลนด์	22,942	89,257
7	สาธารณรัฐเช็ก	13,612	73,197
8	จีน	109,525	65,709
9	ฮังการี	16,930	57,524
10	รัสเซีย	10,868	56,792
11	โรมาเนีย	5,416	53,189
12	ไทย	14,982	51,012
13	สิงคโปร์	18,445	44,275
14	เกาหลีใต้	3,782	42,133
15	ซาอุดีอาระเบีย	-6,342	41,509

ที่มา: World Investment Report

ตารางที่ 4.3 สัดส่วนกระแสทุนไหลเข้าและไหลออก ต่อ GDP (ร้อยละ) ค.ศ. 1990-2007

	1990	1995	2000	2005	2007
Czech Republic					
Inflows	x	4.63	8.49	9.40	5.27
Outflows	x	0.07	0.08	-0.02	0.77
Hungary					
Inflows	1.51	11.12	5.76	6.99	4.07
Outflows	x	0.13	1.29	2.00	3.00
Poland					
Inflows	0.14	2.63	5.45	3.41	4.21
Outflows	0.01	0.03	0.01	1.11	0.80

ที่มา: UNCTAD, FDI/TNC database, World Development Report 2008 (www.unctad.org/fdistatistics).

ตารางที่ 4.4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์

ปีพ.ศ.	รายการ	สาธารณรัฐเช็ก	ฮังการี	โปแลนด์	โลก
กระแสทุนไหลเข้าเฉลี่ยต่อปี (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)					
2538-43		3,387	3,664	6,007	
2544-50		6,479	4,679	9,516	
สต็อกทุนไหลเข้า					
2533	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	1,363.0	569.0	109.0	1,789,303.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	3.7	1.6	0.2	8.5
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	133.5	56.2	2.9	84.0
2543	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	21,644.0	22,870.0	34,227.0	5,802,991.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	38.9	49.0	20.5	18.3
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	2,119.6	2,260.6	896.2	21.1
2548	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	59,459.0	61,221.0	93,329.0	10,129,739.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	48.1	55.9	31.1	22.7
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	5,822.9	6,051.5	2,443.8	1,607.9
2550	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	101,074	97,397	142,110	15,210,560.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	57.7	70.5	33.8	27.8
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	9,899.5	9,267.1	3,721.1	2,414.3
อัตราเติบโตของสต็อกทุนไหลเข้าเฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)					
	2538-43	24.1	15.1	34.3	
	2544-50	24.1	24.4	24.7	

(ต่อ...)

ตารางที่ 4.4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ (ต่อ)

ปีพ.ศ.	รายการ	สาธารณรัฐเช็ก	ฮังการี	โปแลนด์	โลก
กระแสทุนไหลออกเฉลี่ยต่อปี (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)					
2538-43		3,387	3,664	6,007	
2544-50		6,479	4,679	9,516	
สต็อกทุนไหลออก					
1990	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	..	197.0	408.0	1,791,092.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	..	0.5	0.6	8.6
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	..	19.5	10.7	284.3
2000	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	738.0	1,280.0	1,018.0	6,417,435.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	1.3	2.7	0.6	20.6
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	72.3	126.5	26.7	1,018.6
2548	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	4,239.0	6,604.0	4,671.0	10,671,889.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	3.4	6.0	1.6	23.9
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	415.1	652.8	122.3	1,694.0
2550	มูลค่า (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	6,971	18,282	19,644	15,602,339.0
	สัดส่วนของ GDP (ร้อยละ)	4.0	13.2	4.7	28.5
	ต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	682.1	1,808.3	514.2	2,476.6
อัตราเติบโตของสต็อกทุนเฉลี่ยต่อปี (ร้อยละ)					
	2538-43	24.1	15.1	34.3	
	2544-50	24.1	24.4	24.7	

ที่มา: UNCTAD, World Investment Report, various issues

ตารางที่ 4.5 เงินทุนรายใหญ่ในประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังกฤษ และโปแลนด์ 5 อันดับแรก

ณ 31 ธันวาคม 2546 (ล้านยูโร)

Czech Republic			Hungary			Poland		
Rank	Country	EUR m	Rank	Country	EUR m	Rank	Country	EUR m
1	Netherlands	11,084.4	1	Germany	9,693.6	1	France	13,140.6
2	Germany	7,373.6	2	Netherlands	6,486.2	2	Netherlands	9,145.9
3	Austria	4,236.0	3	Austria	3,725.0	3	USA	8,333.7
4	France	2,840.2	4	USA	1,729.2	4	Germany	8,322.1
5	USA	1,848.6	5	France	1,442.0	5	UK	3,556.3
Total		35,852.0	Total		33,202.2	Total		66,128.9

ณ 31 ธันวาคม 2549 (ล้านยูโร)

Czech Republic			Hungary			Poland		
Rank	Country	EUR m	Rank	Country	EUR m	Rank	Country	EUR m
1	Netherlands	16,407.9	1	Germany	14,757.6	1	France	13,140.6
2	Germany	12,612.6	2	Netherlands	7,514.6	2	Netherlands	9,145.9
3	Austria	6,837.4	3	Austria	6,215.5	3	USA	8,333.7
4	Luxembourg	3,673.7	4	UK	3,329.8	4	Germany	8,322.1
5	France	3,893.4	5	Luxembourg	2,558.0	5	UK	3,556.3
Total		60,620.5	Total		54,868.2	Total		66,128.9

ที่มา: Hungary National Bank, Czech National Bank, PaIiIZ และ National Bank of Poland

ตารางที่ 4.6 จำนวน Greenfield FDI ที่ไหลเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่

ประเทศ	2545	2546	2547	2548
ไซปรัส	9	8	6	4
สาธารณรัฐเช็ก	94	141	137	127
เอสโตเนีย	32	29	40	53
ฮังการี	211	214	212	173
ลัตเวีย	38	43	27	69
ลิทัวเนีย	36	43	23	60
มัลดีฟส์	4	3	3	7
โปแลนด์	91	155	229	234
สโลวาเกีย	44	63	84	96
สโลวีเนีย	13	23	16	18
EU-25	1,790	2,584	2,915	2,928
โลก	5,685	9,348	9,927	9,488

ที่มา: UNCTAD, World Investment Report 2006, p. 265

ตารางที่ 4.7 การควบรวมกิจการข้ามชาติ (cross-border M&A)

ประเทศ	1990-00 avg	2003		2004		2005	
	มูลค่า	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน	มูลค่า	จำนวน
สาธารณรัฐเช็ก							
ขาย	909	1756	42	558	46	11160	50
ซื้อ	37	141	6	360	11	635	10
ฮังการี							
ขาย	585	1109	39	453	22	3203	33
ซื้อ	32	946	20	317	12	501	14
โปแลนด์							
ขาย	601	802	49	1275	36	2014	64
ซื้อ	10	529	13	216	13	688	23

หน่วย: มูลค่า ล้านดอลลาร์สหรัฐ./ จำนวน คือ จำนวน deals ของการควบรวมกิจการ

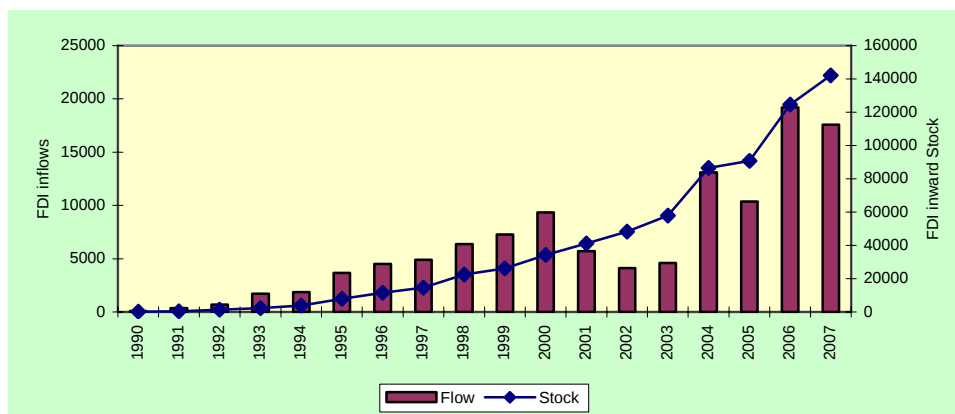
ที่มา: UNCTAD World Investment Report 2006

4.1.1 สถานการณ์การลงทุนในประเทศโปแลนด์

ข้อมูลจาก UNCTAD ระบุว่า ประเทศโปแลนด์มีมูลค่าทุนจากต่างประเทศสะสมมาถึงปี 2550 อยู่ราว 142 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. โดยก้าวกระโดดมากกว่า 4 เท่าจากพ.ศ. 2543 ซึ่งมีสต็อกของทุนเพียง 34 พันล้านเท่านั้น เฉพาะในปี 2550 ประเทศโปแลนด์ได้รับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (capital inflows) มีมูลค่าทั้งสิ้นประมาณ 17.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. คิดเป็นร้อยละ 0.84 ของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งหมดของโลกในปีเดียวกัน (ภาพที่ 4.1)

โปแลนด์มีบริษัทต่างๆ ที่ประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจอยู่จำนวนมาก โดยการสำรวจเมื่อปี 2006 โดย Central Statistical Office ระบุว่า มีบริษัทต่างชาติอยู่ราว 25,000 บริษัท โดยเจ้าของทุนหลักได้แก่สัญชาติเยอรมนี 7,348 บริษัท สัญชาติเนเธอร์แลนด์ 2,373 บริษัท สัญชาติฝรั่งเศส 1,477 บริษัท สัญชาติอิตาลี 1,534 บริษัท สัญชาติอังกฤษ 1,123 บริษัท สัญชาติอเมริกา 893 บริษัท และสัญชาติออสเตรีย 710 บริษัท และบริษัทเหล่านี้ ได้ก่อให้เกิดการจ้างงานมากกว่า 1.2 ล้านคน รวมทั้งลงทุนเพิ่มเติมในลักษณะ re-investment ภายในประเทศอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

ภาพที่ 4.1 มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศโปแลนด์ ค.ศ. 1990 - 2007



ที่มา: World Investment Report

เมื่อพิจารณาข้อมูลจากหน่วยงานด้านข้อมูลและการลงทุนระหว่างประเทศของโปแลนด์ (PAIZ) จะพบว่า ลักษณะโครงสร้างการลงทุนในประเทศโปแลนด์ในช่วงของการเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป จะพบว่า ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนใหม่ในลักษณะ Greenfield investment ซึ่งมีถึงร้อยละ

ละ 58 รองลงมาคือการลงทุนในกิจการ (Mergers & Acquisitions) ซึ่งรวมไปถึงการควบรวมกิจการต่างๆ ด้วย มีอยู่ร้อยละ 25 และลำดับสุดท้ายที่เหลืออีกร้อยละ 17 นั้นเป็นการลงทุนสำหรับการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Privatisation) นอกจากนี้ ยังเป็นที่น่าสังเกตว่า การลงทุนในประเภท Greenfield มีสัดส่วนเพิ่มสูงขึ้นค่อนข้างชัดเจนในช่วง 2-3 ปีหลังนี้ โดยเพิ่มขึ้นสัดส่วนร้อยละ 37 ในปี 2545 เป็นร้อยละ 51 ในปี 2546 และร้อยละ 58 ในปี 2547 การลงทุนเหล่านี้ทำให้เกิดการสร้างงานในประเทศโปแลนด์เพิ่มขึ้นประมาณ 14,800 อัตรา และสามารถคาดการณ์ได้ว่า จะสามารถสร้างงานได้อีกราว 13,000 อัตราในปี 2548

เฉพาะในปีของการเป็นสมาชิก คือ พ.ศ. 2547 กิจการที่มีการลงทุนในประเทศโปแลนด์ ด้วยมูลค่าสูงสุด คือ Apollo Rida จากประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งลงทุนในกิจการอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุน 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. รองลงมาคือ กิจการ France Telecom จากประเทศฝรั่งเศส ด้วยทุน 450 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. และตามด้วย กิจการ LNM Holding N.V. ซึ่งเป็นกิจการลงทุนในอุตสาหกรรมโลหะของประเทศอินเดีย แต่จดทะเบียนทุนด้วยประเทศเนเธอร์แลนด์ด้วยทุน 390 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศโปแลนด์ 10 ลำดับแรก เรียงตามมูลค่า กระแสทุนในปี 2547

ลำดับที่	กิจการ	มูลค่ากระแสทุน (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	ประเทศเจ้าของทุน	กิจกรรมทางเศรษฐกิจ
1	Apollo Rida	800	สหรัฐอเมริกา	อสังหาริมทรัพย์
2	France Telecom	450	ฝรั่งเศส	โทรคมนาคม
3	LNM Holding N.V.	390	อินเดีย	อุตสาหกรรมโลหะ
4	BEG S.A.	356	ฝรั่งเศส	การก่อสร้าง
5	Vattenfall AB	305	สวีเดน	ไฟฟ้า แก๊ส และน้ำประปา
6	Toyota	220	ญี่ปุ่น	รถยนต์
7	IVAX Corporation	210	สหรัฐอเมริกา	ยารักษาโรค
8	Volkswagen AG	195	เยอรมนี	รถยนต์
9	KBC Bank N.V.	192	เบลเยียม	สถาบันการเงิน
10	LG Electronics Inc.	178	เกาหลีใต้	การผลิตอุปกรณ์และเครื่องยนต์ไฟฟ้า

ที่มา PAHIZ โปแลนด์

ในปัจจุบัน ประเทศเนเธอร์แลนด์เป็นเจ้าของทุนมากที่สุด โดยเมื่อพ.ศ. 2549 มีมูลค่าทุนเท่ากับ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนจากต่างประเทศทั้งหมด ตามด้วยฝรั่งเศส และเยอรมนี ซึ่งมีมูลค่าทุนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 และ 16 ตามลำดับ โดยกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่แต่ละประเทศมาลงทุนเป็นส่วนใหญ่ คือ เนเธอร์แลนด์ลงทุนการค้าและซ่อมบำรุง ฝรั่งเศสลงทุนด้านการคมนาคมขนส่ง และสื่อสาร ส่วนเยอรมนีลงทุนด้านการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม (ตารางที่ 4.9)

สำหรับประเทศอื่นๆ ที่เข้าไปลงทุนในโปแลนด์ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา เบลเยียม สหราชอาณาจักร สวีเดน ลักเซมเบิร์ก อิตาลี สวิตเซอร์แลนด์และเกาหลี ต่างก็ลงทุนในส่วนของการผลิตเป็นหลักทั้งสิ้น และส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในกิจการที่มีการจ้างงานมากกว่า 9 คน

ตารางที่ 4.9 ส่วนของผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติในกิจการของประเทศโปแลนด์ พ.ศ. 2549

ประเทศ	จำนวนกิจการ	มูลค่า (ล้านยูโรต่อปี)	ร้อยละ
รวม		123196.0	100.00
เนเธอร์แลนด์	1944	31628.1	25.67
ฝรั่งเศส	1075	21790.7	17.69
เยอรมนี	5718	20069.4	16.29
สหรัฐอเมริกา	733	6076.8	4.93
เบลเยียม	518	5790.8	4.70
สหราชอาณาจักร	927	4302.5	3.49
เดนมาร์ก	619	4036.0	3.28
สวีเดน	664	3965.2	3.22
ลักเซมเบิร์ก	474	3796.7	3.08
อิตาลี	1010	3331.9	2.70
สวิตเซอร์แลนด์	508	3221.1	2.61
สเปน	387	2881.7	2.34
เกาหลีใต้	89	2542.2	2.06
ออสเตรีย	738	2329.6	1.89
ญี่ปุ่น	66	1287.4	1.05

ที่มา Central Statistical Office, Poland

หมายเหตุ: ณ ปีค.ศ. 2006 อัตราแลกเปลี่ยน คือ 3.8959 ยูโรต่อ 1 ยูโร (ข้อมูลจาก eurostat)

ตารางที่ 4.10 การลงทุนจากต่างประเทศในโปแลนด์แยกตามเจ้าของทุน และประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 (ล้านสวீดตี)

ภาคเศรษฐกิจ	ประเทศเจ้าของทุน													
	เนเธอร์แลนด์	ฝรั่งเศส	เยอรมนี	สหรัฐอเมริกา	เบลเยียม	สหราชอาณาจักร	เดนมาร์ก	สวีเดน	ลักเซมเบิร์ก	อิตาลี	สวิตเซอร์แลนด์	สเปน	เกาหลีใต้	ออสเตรีย
รวม	31628.1	21790.7	20069.4	6076.8	5790.8	4302.5	4036.0	3965.2	3796.7	3331.9	3221.1	2881.7	2542.2	2329.6
เกษตร ประมงและป่าไม้	61.3	13.2	125.4	141.5	9.0	96.1	46.5	7.4	13.0	37.1	0.2	#	-	#
เหมืองแร่	85.1	#	185.8	0.8	4.3	0.5	-	-		#	#	#	-	#
อุตสาหกรรม	9921.4	5296.2	9686.1	2280.1	2723.3	2229.5	1447.0	1822.2	1818.2	2689.0	2700.0	1060.2	2369.6	783.6
ไฟฟ้า ก๊าซ ประปา	1039.2	1568.4	597.3	-	#	6.8	29.8	391.2	#	37.6	9.7	2.0	-	3.3
ก่อสร้าง	819.0	434.5	241.8	16.0	24.0	21.3	12.3	309.8	106.8	57.8	13.0	1077.9	1.0	127.2
การค้าและซ่อมบำรุง	15855.9	2840.7	6377.7	1639.6	2540.7	1135.4	1558.9	418.7	570.5	209.6	287.7	430.8	166.5	824.8
โรงแรมและภัตตาคาร	275.9	178.0	22.5	154.9	2.0	38.6	32.5	2.7	67.1	38.8	16.7	39.4	1.5	68.0
ขนส่งและสื่อสาร														
คมนาคม	811.1	9910.4	687.6	866.8	19.7	183.8	462.6	162.9	342.5	26.5	7.1	33.5	#	272.2
บริการทางการเงิน	393.4	168.8	59.3	394.2	1.6	101.0	#	9.4	107.0	30.6	8.1	0.1	-	52.6
อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจบริการให้เช่า	1923.8	1298.3	1807.8	534.0	460.8	479.3	410.0	812.5	712.5	201.5	153.5	234.1	2.6	140.7
การศึกษา	0.3	0.4	10.3	1.5	#	0.5	-	#	#	#	#	#	-	0.2
สาธารณสุข	79.3	#	51.4	34.5	-	0.7	#	#	-	0.8	20.8	-	-	0.8
บริการอื่นๆ เกี่ยวกับบุคคลและชุมชน	362.3	55.4	216.4	13.0	3.7	8.9	15.7	11.1	51.1	1.9	1.7	-	#	19.4

ที่มา: Central Statistical Bank, Economic Activity of Companies with Foreign Capital Share in 2006. <<http://www.stat.gov.pl/gus>>

รัฐบาลโปแลนด์เลือกอุตสาหกรรมบางรายการที่สามารถผลิตสินค้าและบริการที่ให้มูลค่าเพิ่มสูง และมีแนวโน้มการเติบโตและมีศักยภาพของการพัฒนาที่ยั่งยืนเป็นอุตสาหกรรมเป้าหมายของการส่งเสริมการลงทุน ได้แก่ ภาควิชาการ บริการ การเงิน บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ Call centres อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเทคโนโลยีชีวภาพ การวิจัยและพัฒนา และอุตสาหกรรมการบิน (PricewaterhouseCoopers, 2008)³ โดยในช่วงปีพ.ศ. 2548 เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบัน โปแลนด์ได้กลายเป็นศูนย์กลางการผลิต LCD screen ในยุโรป และเป็น offshoring sector ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว เพราะปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่เป็นจุดแข็งของประเทศ 4 ประการ คือ

1. กระบวนการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต (productivity) ที่ทำให้อัตราส่วนประสิทธิภาพที่แท้จริงต่อต้นทุนค่าแรงเฉลี่ยอยู่ในระดับที่สามารถสร้างความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบให้กับอุตสาหกรรมการผลิตต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กับโรงงานที่สร้างใหม่ และศูนย์ให้บริการต่างๆ
2. การมีทรัพยากรมนุษย์ที่มีศักยภาพและพัฒนาอย่างรวดเร็ว โดยสังเกตได้จากอัตราส่วนของแรงงานที่มีการศึกษาระดับสูงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนได้รับการจัดอันดับจาก Federation of European Employees ให้เป็นประเทศที่เป็นทำเลที่น่าลงทุนที่สุดในยุโรป
3. ค่าเงินสวือตตี้ของโปแลนด์อยู่ในระดับที่มีเสถียรภาพ นอกจากนี้ อัตราเงินเฟ้อได้ลดต่ำลงจนในระดับน้อยกว่าร้อยละ 3 ทำให้มีแนวโน้มที่จะเข้าเป็นสมาชิกของยูโรโซน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนธุรกรรมในทวีปยุโรปลดลง
4. การเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป มีบทบาทผลักดันให้โปแลนด์ต้องปรับระบบกฎหมาย และระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นการสร้างภาพลักษณ์ให้กับโปแลนด์ด้วยอีกทางหนึ่ง และในระหว่างปี 2007-2013 นี้ โปแลนด์ได้รับเงินอุดหนุนจากสหภาพยุโรปในรูปของ structural fund เป็นจำนวนมากที่สุดในบรรดาชาติสมาชิก คือ 67 พันล้านยูโร ทำให้บริษัทต่างๆ สามารถใช้ประโยชน์จากเงินกองทุนดังกล่าวในการเปิดกิจการในโปแลนด์ด้วย

การให้เงินช่วยเหลือมีหลายลักษณะ แล้วแต่วัตถุประสงค์ มีการกำหนดเงื่อนไขแตกต่างกัน และรัฐบาลโปแลนด์มีหน่วยงานที่ชื่อ Polish Information and Foreign Investment Agency ให้การดูแลการจัดสรรเงินอุดหนุนต่างๆ ครอบคลุมทั้งการอุดหนุนเพื่อการลงทุนในกิจกรรมเกี่ยวกับการ

³ www.pwc.com/pl/eng/guide/environment

วิจัยและพัฒนา การสนับสนุนการส่งออก การช่วยเหลือกิจการด้านการปกป้องสิ่งแวดล้อม การขนส่ง การพัฒนาบุคลากร การขอรับสิทธิบัตรและลิขสิทธิ์ การตั้งคลัสเตอร์หน่วยผลิต และการพัฒนาอุทยานวิทยาศาสตร์ รวมไปถึงกลุ่มนิคมอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ รัฐบาลโปแลนด์จัดสรรเงินอุดหนุนส่วนใหญ่ให้กับการพัฒนาสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง การใช้พลังงาน และด้านสิ่งแวดล้อม รวมไปถึงการพัฒนาคุณภาพน้ำ และจัดทำเส้นทางป้องกันการอุทกภัยด้วย คิดเป็นเงินประมาณ 28 พันล้านยูโร หรือ ร้อยละ 42 ของเงินอุดหนุนทั้งหมด⁴ ทำให้เส้นทางคมนาคมรวมทั้งแหล่งรองรับสินค้าต่างๆ เช่น ท่าเรือมีการพัฒนาค่อนข้างมาก ส่งผลให้ระบบ logistics ของโปแลนด์มีความก้าวหน้ากว่าประเทศอื่นๆ ในสมาชิกใหม่ด้วยกัน ซึ่งปัจจุบัน โปแลนด์มีท่าเรือสำคัญอยู่ที่ Gdansk, Gdynia, Szczecin และ Swinoujscie ซึ่งท่าเรือแต่ละแห่งอาจมีความเสียเปรียบท่าเรืออื่นๆ ที่อยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของยุโรป แต่จากการที่มีเส้นทางคมนาคมทางบกที่ดี ติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านสำคัญทั้งตะวันตกและตะวันออกของยุโรป ประกอบกับการได้รับการจัดสรรเงินอุดหนุนจาก Cohesion Fund และ European Regional Development Fund รวมกันประมาณ 440 ล้านยูโรในช่วงปี 2007-2013 ทำให้โปแลนด์มีโอกาสพัฒนาเป็นศูนย์กลางการคมนาคมเชื่อมยุโรปตอนเหนือกับตะวันตก เช่น ออสเตรีย สาธารณรัฐเช็ก สโลวาเกีย และภูมิภาคในทะเลบอลติก เป็นต้น

สำหรับตัวอย่างของโครงการที่สามารถได้รับเงินอุดหนุน มีดังนี้

- ✓ การสนับสนุนการส่งออก ตามหลัก measure 6.1 ซึ่งมีเป้าหมายให้กับ SMEs โดยเฉพาะ ให้การอุดหนุนแก่โครงการหรือกิจกรรมที่จะนำไปสู่การส่งออก โดยกำหนดเงินช่วยเหลือไม่เกิน 150,000 สวีดตี และบริษัทหรือโครงการที่ขอรับเงินอุดหนุนต้องมีส่วนร่วมในค่าใช้จ่ายต่างๆ อย่างน้อย 50%
- ✓ การสนับสนุนกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการวิจัยและพัฒนาเพื่อสนับสนุนด้านการออกแบบเกี่ยวกับอุตสาหกรรม ตามหลัก measure 4.2 ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายคือผู้ประกอบการ ที่ประสงค์จะพัฒนาหรือปรับให้อิทธิพลของตนกลายเป็นศูนย์วิจัยและพัฒนา หรือพัฒนาการออกแบบอุตสาหกรรมเพื่อให้สามารถนำไปใช้ในกระบวนการผลิตได้ โดยมีเงินช่วยเหลือถึง 21 ล้านสวีดตีสำหรับส่วนที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมโดยตรง และ 1 ล้านสวีดตีสำหรับการอบรม และ 600,000 สวีดตีสำหรับส่วนที่เป็นการให้คำปรึกษา

⁴

www.paiz.gov.pl/index/?id=cf63547fadc1aa6e897a62291e0cb124

- ✓ การสนับสนุนกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (electronic commerce) ตามหลัก measure 8.1 ซึ่งมีกลุ่มหมายคือ ผู้ประกอบการ ที่ประกอบกิจการมาไม่เกิน 1 ปี และประสงค์จะให้บริการในรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์ รวมทั้งจะพัฒนาสินค้าที่มีลักษณะดิจิทัลเพื่อรองรับบริการนั้นๆ ด้วย โดยมีเงินช่วยเหลือให้ถึง 85% ของรายจ่ายที่ไม่น้อยกว่า 20,000 แต่ไม่เกิน 1 ล้านสวีตตี้ และสามารถให้เงินอุดหนุนได้ถึง 24 เดือน นับจากวันเริ่มโครงการ
- ✓ การสนับสนุนการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ ตามหลัก measure 9.2 ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้ประกอบการ รวมทั้งหน่วยงานของรัฐ และสหภาพ หรือสมาคมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยโครงการที่จะขอรับเงินช่วยเหลือเป็นโครงการที่เกี่ยวกับการก่อสร้างหรือปรับปรุงระบบการใช้พลังงานแบบประหยัดซึ่งมีมูลค่าโครงการขั้นต่ำ 20 ล้านสวีตตี้ และเงินช่วยเหลือมีให้ได้สูงสุดถึง 50 ล้านสวีตตี้

4.1.2 สถานการณ์การลงทุนในประเทศอังกฤษ

การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศอังกฤษเริ่มเพิ่มสูงขึ้นในช่วงทศวรรษ 1990⁵ ซึ่งในปีพ.ศ. 2538 มีมูลค่าทุนไม่มากนักคือประมาณ 8.8 พันล้านยูโร และเมื่อสิ้นปีพ.ศ. 2547 มูลค่าทุนที่ไหลเข้าสู่ประเทศอังกฤษสูงขึ้นอย่างก้าวกระโดด กล่าวคือ เพิ่มขึ้นมากกว่า 4 เท่าภายในเวลา 10 ปี เป็น 44.2 พันล้านยูโร

ประเทศที่เป็นเจ้าของทุนสำคัญคือ ประเทศในสหภาพยุโรปด้วยกันเอง ซึ่งครองสัดส่วนราว 80% ของมูลค่าทุนที่สะสมอยู่ในประเทศอังกฤษ เมื่อปีค.ศ. 2006 สหภาพยุโรปลงทุนในอังกฤษรวม 45.2 พันล้านยูโร เพิ่มขึ้นจากปีค.ศ. 1998 ซึ่งมีมูลค่าทุนสะสมเพียง 12.5 พันล้านยูโร และถ้าหากพิจารณาในรายประเทศ จะพบว่า ประเทศที่มีการลงทุนในอังกฤษสูงสุดตามลำดับ คือ เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ ออสเตรีย สหรัฐอเมริกา และฝรั่งเศส

⁵ ในช่วงต้นทศวรรษ 1990s คือระหว่างปีค.ศ. 1990-94 หรือ พ.ศ. 2533-37 นั้น อังกฤษได้รับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศน้อยมาก ซึ่งมีมูลค่ารวมเพียง 1 พันล้านยูโรในปี 2533 และเพิ่มขึ้นเป็นประมาณ 5 พันล้านยูโรในปีพ.ศ. 2537 โดยมีการแปรรูปรัฐวิสาหกิจเป็นกลไกสำคัญที่ผลักดันให้เกิดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในช่วงนี้

ประเทศฮังการีมีความสัมพันธ์ในทางเศรษฐกิจกับเยอรมนีแข็งแกร่งมาก ดังจะเห็นจากสัดส่วนของการลงทุนของชาวเยอรมนีในฮังการีที่มีจำนวนสูงสุด และมีมูลค่าเพิ่มขึ้น 2 เท่า นับตั้งแต่ปีพ.ศ. 2541 เป็นต้นมา สำหรับประเทศเนเธอร์แลนด์นั้น เข้ามาลงทุนในฮังการีค่อนข้างมาก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะกฎระเบียบเกี่ยวกับภาษีในประเทศเนเธอร์แลนด์เอง ที่ผลักดันให้นักลงทุนออกมาแสวงหาประโยชน์นอกประเทศ (Magyar Nemzeti Bank, 2005) อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาส่วนแบ่งของทุนจากประเทศเยอรมนีแล้ว จะสังเกตได้ว่า มีสัดส่วนลดลง โดยในพ.ศ. 2541 มีส่วนแบ่งอยู่ที่ร้อยละ 40 และลดลงเหลือร้อยละ 30 ในปีพ.ศ. 2546 ซึ่งส่วนหนึ่งของส่วนแบ่งที่หายไปนั้น ถูกแทนที่ด้วยทุนของประเทศเนเธอร์แลนด์ ซึ่งมีส่วนแบ่งเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 15 เป็นร้อยละ 20 ในปีพ.ศ. 2546

ในฮังการี กิจกรรมที่ถูกจำกัดความว่าเป็นการลงทุนจากต่างประเทศคือกิจกรรมที่มีสัดส่วนของทุนต่างชาติ ตั้งแต่ 10% ขึ้นไป จริงๆ แล้วประเทศฮังการีเป็นประเทศที่มีจำนวนทุนสะสมมากที่สุดในกลุ่มจนถึงปี 1997 และแม้ว่าโปแลนด์กับสาธารณรัฐเช็กเริ่มแซงหน้ามาตั้งแต่ปี 1998 แต่ฮังการียังได้รับ FDI โดยรวมถึงปี 2002 ถึงร้อยละ 19.2 ของมูลค่าทุนสะสมที่ลงไปในประเทศยุโรปกลางด้วยกัน ซึ่งการมี FDI จำนวนมหาศาลนี้ทำให้ภาคเอกชนภายในประเทศเองต้องปรับโครงสร้างเช่นกัน เพื่อให้เกิดการพัฒนาการบริหาร และการผลิต ให้สามารถสร้างความสามารถในการแข่งขันได้ โดยสิ่งสำคัญที่เกิดขึ้นคือ การพยายามหันไปใช้ R&D และการปรับวิธีการบริหารให้ทันสมัย ซึ่งยิ่งช่วยตอกย้ำให้กับความสำคัญของกลไกตลาดด้วย

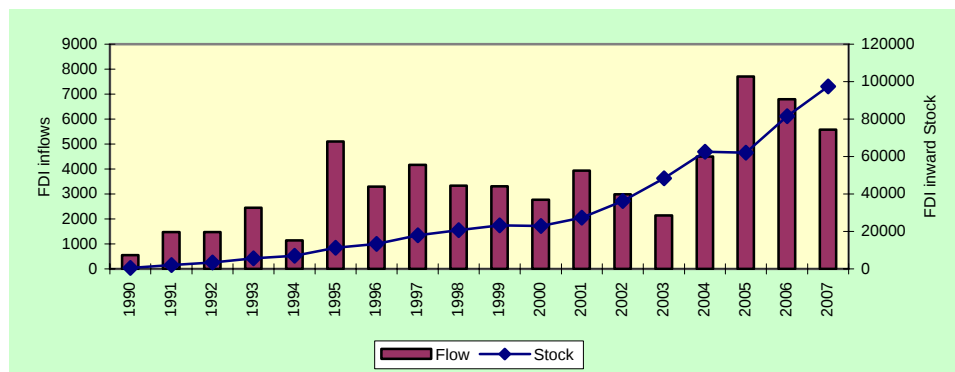
การกระจุกตัวของ FDI ในฮังการีในช่วงต้นทศวรรษ 1990s นั้นเป็นผลของความพยายามทางการเมืองด้วยเช่นกัน ในการที่จะเปิดตลาดให้กับนักลงทุนต่างชาติ จึงต้องมีการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ อย่างไรก็ตาม มีการอ้างกันว่า นโยบายหลายนโยบายที่เกิดขึ้นนั้น มิได้เป็นเพราะรัฐบาลให้ความสำคัญกับการเติบโตระยะยาวของเศรษฐกิจ แต่เป็นเพราะสถานการณ์การเมืองและเศรษฐกิจในขณะนั้นเอง ที่มีหนี้ต่างประเทศสูง มีดุลการค้าขาดดุลอย่างหนัก และรัฐยังขาดดุลงบประมาณจำนวนมากด้วย ทำให้เกิดแรงกดดันต่อองค์กรระหว่างประเทศที่ให้อำนาจไว้ในรูปของความช่วยเหลือว่ารัฐบาลฮังการีจะทำการพักชำระหนี้ ทำให้รัฐต้องเลือกการพึ่งพาต่างประเทศด้วยการเปิดตลาด และให้ชาวต่างชาติเข้ามามีบทบาทร่วมในการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Iwasaki, 2005) ดังจะเห็นจากมูลค่าร้อยละ 66 ของ FDI รวมในช่วงปี 1990-99 นั้นเป็นการลงทุนในรูปแบบ Greenfield ในกิจการที่เคยเป็นรัฐวิสาหกิจทั้งสิ้น

เกือบครึ่งหนึ่งของการลงทุนในฮังการี เป็นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม (ตารางที่ 4.11) ซึ่งในจำนวนนี้มีการลงทุนในภาคขนส่งเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด โดยในช่วงระหว่างปี 1998 ถึง 2003 นั้นการลงทุนเฉพาะในภาคขนส่งเพิ่มขึ้นถึง 4 เท่า จนทำให้ stock รวมสูงถึง 3.2 พันล้านยูโร

ตามมาด้วยการลงทุนในอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ซึ่งมี stock รวมแล้วเท่ากับ 3 พันล้านยูโร รองลงมาอีกคือการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหาร ผลิตภัณฑ์เคมีต่างๆ และกิจการภาคบริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และสถาบันการเงิน

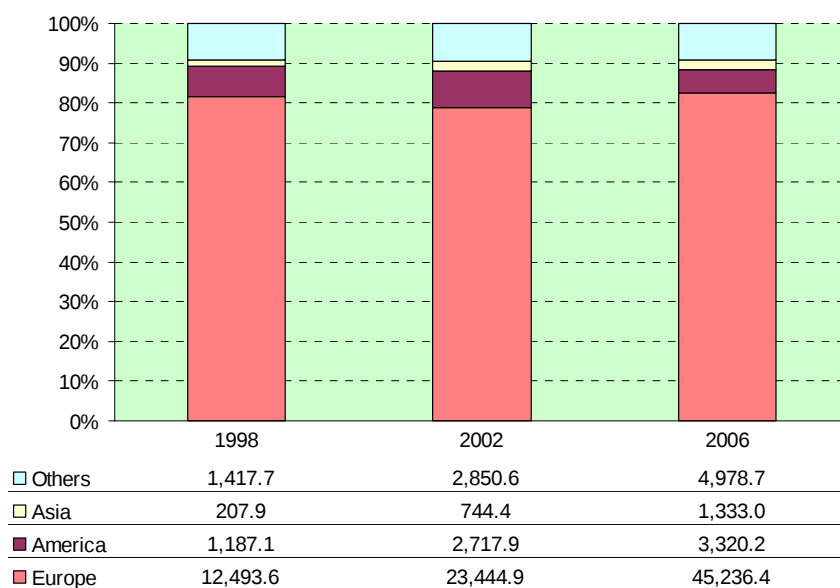
สาเหตุสำคัญที่นักลงทุนสนใจฮังการี เป็นเพราะ ความใกล้ชิดกับตลาดของสหภาพยุโรป และ สิ่งอำนวยความสะดวกด้านการผลิต ที่ทำให้การขนส่งและการสื่อสารเกิดขึ้นค่อนข้างง่าย และ ต้นทุนต่ำ นอกจากนี้ ฐานการผลิตก่อนที่จะมีการเปลี่ยนระบบเศรษฐกิจนั้นได้สร้างแรงจูงใจพื้นฐานไว้มาก ในแง่ของการมีแรงงานและสาธารณูปโภคที่ดี เมื่อผนวกกับนโยบายรัฐที่ให้การสนับสนุน SMEs (ดังที่กล่าวแล้วข้างต้น) และประวัติของรัฐบาลที่ดีในเรื่องนี้ต่างประเทศ และความสำเร็จของการบริหารเศรษฐกิจให้มีเสถียรภาพได้ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจกลางทศวรรษ 1990s ก็ยิ่งช่วยสร้างความมั่นใจของนักลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างมหาศาล (OECD, 2004b)

ภาพที่ 4.2 กระแสและสต็อกทุนไหลเข้าประเทศฮังการี

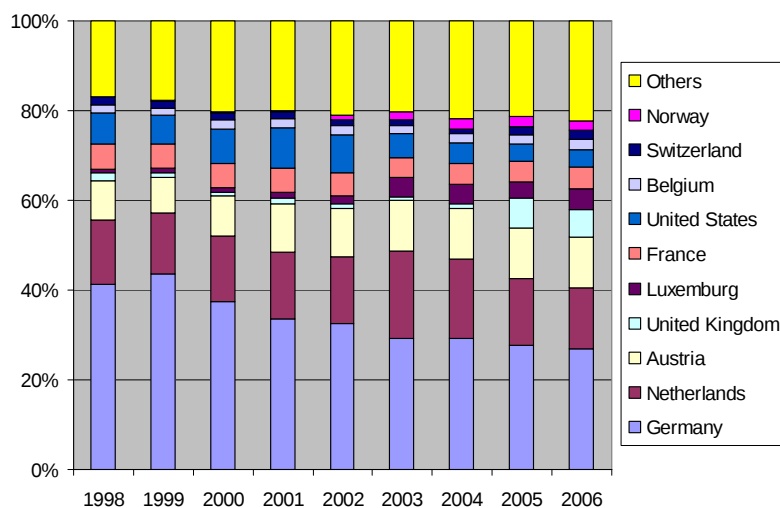


ที่มา: World Investment Report (2008)

ภาพที่ 4.3 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในฮังการี แยกตามภูมิภาคเจ้าของทุน



ภาพที่ 4.4 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในฮังการี แยกตามประเทศเจ้าของทุน



ที่มา: ข้อมูลจาก Magyar Nemzeti Bank (Hungary Central Bank) <http://english.mnb.hu>

ตารางที่ 4.11 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศสะสมในฮังการี (รวมทุนและการลงทุนในกำไร
สะสม) แยกตามกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

กิจกรรมทางเศรษฐกิจ	หน่วย ล้านยูโร					เติบโตเฉลี่ย (ร้อยละต่อปี)
	1998	2000	2002	2004	2006	
การเกษตรและป่าไม้	131.3	171.0	369.0	178.8	220.0	6.66
ประมง	0.1	0.3	0.6	0.8	0.7	20.66
เหมืองแร่	61.0	65.6	87.0	57.1	88.0	4.68
อุตสาหกรรม	5,732.8	8,470.4	13,608.8	17,861.8	19,608.2	16.62
ไฟฟ้า ประปา และแก๊ส	1,566.9	1,341.7	1,378.1	1,608.0	2,270.2	4.74
การก่อสร้าง	254.3	274.6	300.2	344.5	426.8	6.69
ค้าส่ง ค้าปลีก และซ่อม						
บำรุง	1,357.8	1,953.6	3,469.1	4,066.9	8,497.7	25.76
โรงแรมและภัตตาคาร	165.3	272.9	332.7	326.2	350.8	9.86
ขนส่ง สื่อสาร และ						
บริการไปรษณีย์	3,323.3	3,477.5	2,967.5	3,988.6	5,087.3	5.47
สถาบันการเงิน	1,557.8	2,132.5	3,061.7	4,261.6	5,552.7	17.22
อสังหาริมทรัพย์และ						
บริการธุรกิจ	887.5	2,380.2	3,434.7	6,797.8	11,490.3	37.73
อื่นๆ	268.1	508.3	748.3	933.8	1,275.6	21.53
รวม	15,306.3	21,048.4	29,757.8	40,425.9	54,868.2	17.30

ที่มา: MNB, Statistics Department

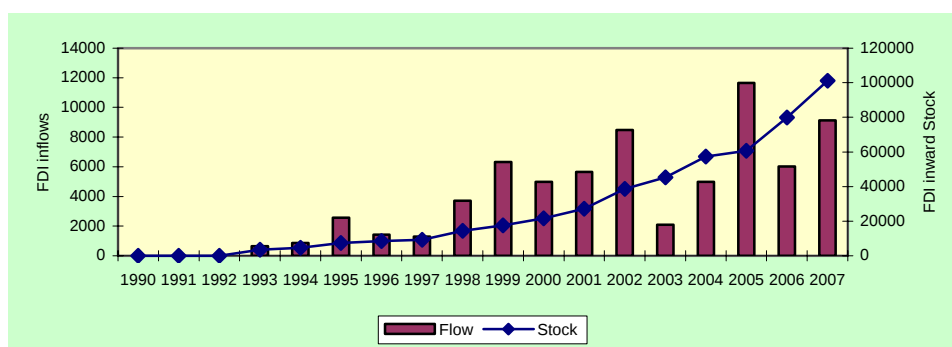
4.1.3 สถานการณ์การลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก

สาธารณรัฐเช็กซึ่งแยกตัวออกมาจากเช็กโกสโลวักในค.ศ. 1989 ได้ผ่านการปฏิรูปทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยการเติบโตอย่างสูงในช่วงทศวรรษ 1990s นั้นเป็นเพราะการเติบโตของความต้องการใช้จ่ายภายในประเทศ อย่างไรก็ดี สาธารณรัฐเช็กในขณะนั้นประสบปัญหาค่าแรงที่สูงขึ้น และยังไม่มีการปรับโครงสร้างอุตสาหกรรมที่จะนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตแต่อย่างใด ทั้งนี้เพราะโครงสร้างตลาดเงินและสินเชื่อยังอ่อนด้อยการพัฒนาอยู่ นอกจากนี้ ตลาดทุนยังถูกควบคุมค่อนข้างเข้มงวด และขาดซึ่งธรรมาภิบาลด้วย ทำให้สาธารณรัฐเช็กประสบปัญหาการชะงักงันของการส่งออก การขาดดุลการค้า และการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดในอัตราร้อยละ 10 และ 7.6 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น ตามลำดับ

ในปี 1997 สาธารณรัฐเช็กได้ใช้นโยบายการสร้างเสถียรภาพเศรษฐกิจตามแนวของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ อันได้แก่ การลดค่าเงิน การปล่อยให้มีการค้าเสรี การใช้นโยบายการเงินแบบเข้มงวด การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ตลอดจนการใช้นโยบายอัตราแลกเปลี่ยนลอยตัวแบบจัดการได้ (controlled floating currency regime) (OECD, 2001) และเริ่มมีการรับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นเรื่อยมา จนมีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดในปี 1999 เพราะก่อนหน้านี้ คือ ช่วง 1992-97 กระแสการลงทุนสู่สาธารณรัฐเช็กมีเพียงประมาณปีละ 1.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. เท่านั้น และมาเพิ่มขึ้นเป็น 3.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในปี 1998 และ 6.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ในปี 1999 ตามลำดับ

ทุนจากต่างประเทศเหล่านี้ นับเป็นตัวแปรหนึ่งที่ทำให้สาธารณรัฐเช็กสามารถรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากต่างประเทศได้อย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงหลังจากการเปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจมาเป็นระบบตลาดในช่วงปี 1992 – 1996 โดย Djankov and Hoekman ได้ใช้ total factor productivity เป็นมาตรวัดโดยอ้อมของการถ่ายทอดเทคโนโลยี แล้วพบว่า กิจกรรมที่มีการเติบโตของ TFP สูงสุด คือกิจกรรมที่มีต่างชาติเป็นเจ้าของ รองลงมาคือกิจการร่วมทุนที่มีหุ้นส่วนเป็นทุนต่างชาติ และสุดท้ายคือ กิจกรรมที่ไม่มีทุนต่างชาติเลย ซึ่งพบว่ามีอัตราการเติบโตของ TFP ต่ำที่สุด เหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะหน่วยผลิตที่ไม่มีทุนต่างชาติเลย มีระดับค่าใช้จ่ายสำหรับการวิจัยและพัฒนา (R&D) ต่ำที่สุด ทำให้มีความสามารถในการเรียนรู้และถ่ายทอดเทคโนโลยีต่ำที่สุด

ภาพที่ 4.5 กระแสและสต็อกทุนไหลเข้าประเทศสาธารณรัฐเช็ก



มูลค่ากระแสการลงทุนได้ลดลงบ้างเล็กน้อยในช่วงปี 2000 – 01 ก่อนจะมาเพิ่มขึ้นอีกครั้งในปี 2002 ซึ่งมีกระแสการลงทุนไหลเข้า 8.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. และล่าสุดในปี 2005 มีกระแสการลงทุนไหลเข้าสู่สาธารณรัฐเช็กสูงถึงราว 11 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. และมีส่วนประกอบของทุนเป็นดังที่แสดงไว้ในตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 กระแสการลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก แยกตามลักษณะการลงทุน (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)

พ.ศ.	ทุนเรือนหุ้น (equity capital)	กำไรสะสม (reinvested earnings)	อื่นๆ (others)	รวม
2540	1,300.4	-	-	1,300.4
2543	3,689.5	518.3	387.3	4,595.1
2547	1,779.08	2,947.70	247.49	4,974.27
2548	7,696.90	3,263.62	697.78	11,658.31
2549	1,845.79	3,856.38	-272.78	5,459.39
2550	2,829.20	6,433.35	-139.32	9,123.2

ที่มา: Czech National Bank

หมายเหตุ: การลงทุนลักษณะอื่นๆ คือ การกู้ยืมภายในกิจการเดียวกัน ระหว่างบริษัทแม่ที่สำนักงานใหญ่กับสาขาหรือบริษัท (inter-company claims and liabilities)

การลงทุนในสาธารณรัฐเช็กจัดได้ว่าค่อนข้างผันผวน ในปีพ.ศ. 2548 มีการขายสินทรัพย์ขนาดใหญ่เป็นมูลค่าถึง 11,160 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. โดยธุรกรรมใหญ่ที่สุดคือ บริษัท Vodafone Group Plc ของอังกฤษที่เข้าควบกิจการ Oskar Mobil as ด้วยมูลค่า 4,400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. และ Telefonica Sa ของสเปนที่เข้าควบกิจการ Cosky Telecom ทั้งสิ้น 2 ครั้ง ด้วยมูลค่า 3,500 และ 1,100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งจะเห็นว่า ทั้งหมดนี้เป็นการควบรวมกิจการในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมทั้งสิ้น⁶

กิจการที่เข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐเช็กมีส่วนสำคัญในการสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจและการจ้างงาน ดังจะเห็นจากสถิติในพ.ศ. 2546 ที่มีมูลค่ากิจการต่างประเทศ 75,839 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. สร้างงานให้ประมาณ 600,000 คน เป็นการดำเนินกิจการเพื่อการส่งออก ได้รายได้ประมาณ 25,754 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. และก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม 15,938 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. (ข้อมูลจาก UNCAD, 2006)

⁶ การควบรวมในกิจการโทรคมนาคมในทศวรรษ 2000s นี้แตกต่างจากการควบรวมกิจการในช่วงทศวรรษ 1990s โดยในช่วงต้นของทศวรรษ 1990s นั้น สาธารณรัฐเช็กขายกิจการใหญ่ๆ ได้แก่ Skoda Automobile ให้แก่ Volkswagen และขายบางส่วนของโรงงานยาสูบให้แก่ Philip Morris นอกจากนี้ยังมีกิจการราว 50% ของอุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่ถูกขายให้แก่ Agip/ Shell/ Concoco Consortium กับกิจการ Cesko Bank ให้กับธนาคารในเบลเยียม เป็นต้น (OECD, 2001, p. 12)

กระแสการลงทุนในปี 2005 ในสาธารณรัฐเช็กถือว่าเป็นยอดการลงทุนที่สูงสุดในประวัติศาสตร์ของสาธารณรัฐเช็ก โดยที่มาของทุนส่วนใหญ่ คือ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี และ ออสเตรีย (ภาพที่ 4.7) และมุ่งเน้นไปที่ภาคเศรษฐกิจอุตสาหกรรม อันเป็นผลประการหนึ่งของ การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (ภาพที่ 4.8)

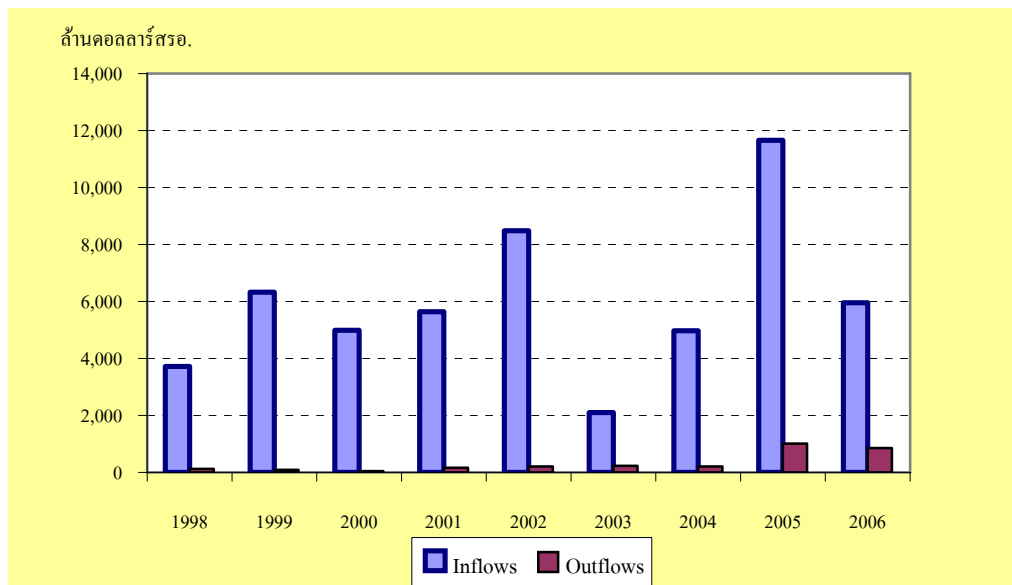
การลงทุนในสาธารณรัฐเช็กสามารถสร้างความเชื่อมโยงของการพัฒนาอุตสาหกรรมได้ทั้งไปข้างหน้า (forward linkages) ไปข้างหลัง (backward linkages) สร้างผลย้อนกลับ (feedback linkages) และก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงระหว่างอุตสาหกรรม (inter-sectoral linkages) โดย Kippenberg (2005) อาศัยข้อมูลในระดับหน่วยผลิตจาก I-O table ในภาคเศรษฐกิจ 18 กลุ่ม อันประกอบด้วย ภาคเกษตร ภาคเหมืองแร่ และภาคอุตสาหกรรม 8 กลุ่ม กับภาคบริการอีก 8 กลุ่ม เพื่อศึกษาผลของ FDI นี้ต่อการจ้างงานในเศรษฐกิจภาคต่างๆ แล้วพบว่า FDI ก่อให้เกิดการใช้วัตถุดิบที่ผลิตภายในประเทศ เกิดการทดแทนกันระหว่างการนำเข้าสินค้าและการบริโภค และเกิดประสิทธิภาพในการผลิตของหน่วยผลิตภายในประเทศ โดยผลนี้มีความแตกต่างกันระหว่างภาคเศรษฐกิจที่ใช้แรงงานเข้มข้น (labour-intensive industries) เช่น สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ภาคบริการโรงแรมและร้านอาหาร เป็นต้น และภาคเศรษฐกิจที่ใช้ปัจจัยทุนเข้มข้น (capital-intensive industries) ได้แก่ ภาคอสังหาริมทรัพย์ สาธารณูปโภค เช่น น้ำประปา แก๊ส และ ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมปิโตรเคมี ซึ่งมียอดส่วนของการได้รับ FDI มากกว่าอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นอยู่ถึงราวร้อยละ 157 ในช่วงปี 2002

การส่งออกสินค้าเป็นตัวแปรสำคัญที่สามารถสร้างผลในเชิงบวกต่อการจ้างงานในขณะที่การนำเข้าเป็นตัวแปรที่ทำให้เกิดการแข่งขันภายในประเทศ ผ่านการปรับโครงสร้างของหน่วยผลิตและยิ่งไปกว่านั้น ถ้าการนำเข้าเป็นการนำเข้าสินค้าขั้นกลางซึ่งเป็นวัตถุดิบแล้ว จะสามารถสร้างผลเชื่อมโยงไปข้างหน้ากับผู้บริโภคด้วย โดยผลการศึกษานี้มีนัยสำคัญในทุกๆ ภาคเศรษฐกิจ แต่เมื่อพิจารณาในรายละเอียดแล้ว พบว่า ในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นนั้น มี intra-sectoral linkages มีลักษณะในทางลบ นั่นอาจเป็นเพราะ เมื่ออุตสาหกรรมเหล่านี้สามารถพัฒนาเทคโนโลยี มีประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น ก็อาจเกิดการไหลออกของแรงงานได้ทำให้การจ้างงานลดลง ข้อเสนอพื้นฐานนี้ได้รับการยืนยันจากการประมาณการจ้างงานในภาคเศรษฐกิจต่างๆ ซึ่ง Kippenberg (2005) แสดงให้เห็นว่า การจ้างงานในอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นนั้นสามารถถูกกระตุ้นได้จากการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม แต่ถ้าเป็นภาคบริการแล้ว กลับพบว่าการจ้างงานจะลดลง⁷ ซึ่งผล

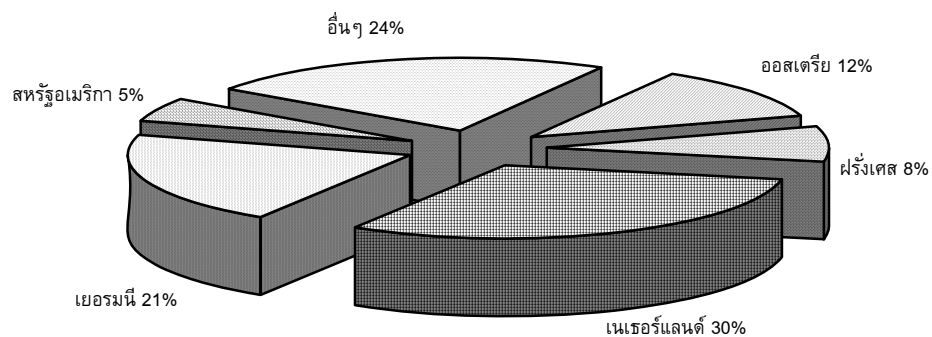
⁷ Kippenberg (2005) ได้สรุปไว้ในตอนท้ายของการศึกษาของเขาด้วยว่า กระแสการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศสามารถสร้างผลต่อการจ้างงานในประเทศผู้รับทุนได้เป็นอย่างดี แต่ไม่มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการจ้างงานของประเทศเจ้าของทุนเลย

ทั้งหมดนั้นได้นำไปสู่ข้อสรุปว่า การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศที่สาธารณรัฐเช็กได้รับนั้น เป็นช่องทางสำคัญในการนำไปพัฒนาเศรษฐกิจภาคอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้น แต่ในกรณีของภาคบริการที่ใช้ปัจจัยทุนเข้มข้นนั้น จะมีการเติบโตได้ดี ถ้าหากได้รับการกระตุ้นจากการค้าระหว่างประเทศ

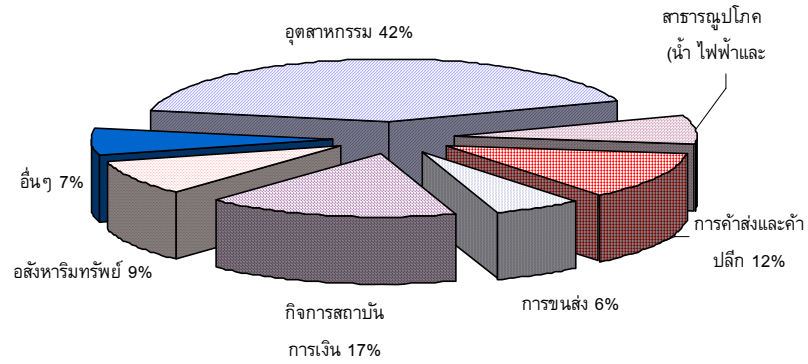
ภาพที่ 4.6 กระแสการลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก



ภาพที่ 4.7 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในสาธารณรัฐเช็ก แยกตามประเทศเจ้าของทุน



ภาพที่ 4.8 การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในสาธารณรัฐเช็ก แยกตามประเภทของกิจกรรม



ตารางที่ 4. 13 ประเทศเจ้าของทุน 10 อันดับแรกในสาธารณรัฐเช็ก เรียงตามสต็อกของทุนปี 2547

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ.

ลำดับ ที่	ประเทศและประเภทกิจกรรม	รูปแบบการลงทุน			รวม
		Equity capital	Reinvested earnings	Other capital	
	รวม	35,796.1	14,364.5	7,098.3	57,258.9
1	เนเธอร์แลนด์	11,911.5	3,582.1	3,151.9	18,645.5
	สินค้าเกี่ยวกับแร่ที่ไม่ใช่เหล็ก	541.1	384.2	178.7	1,104.0
	ไฟฟ้า แก๊ส และน้ำร้อน	864.5	492.5	35.8	1,392.9
	การค้าปลีก	1,541.1	-166.8	272.6	1,646.9
	กิจการขนส่งทางบก	1,350.0	538.9	-0.5	1,888.5
	การสื่อสารและโทรคมนาคม	1,299.6	132.2	241.2	1,673.0
2	เยอรมนี	7,096.1	4,480.9	206.4	11,783.4
	ยานยนต์	1,145.5	1,292.0	-320.7	2,116.8
	ไฟฟ้า แก๊ส และน้ำร้อน	738.8	633.5	69.7	1,442.0
3	ออสเตรีย	3,988.0	1,960.1	483.7	6,431.7
	สถาบันการเงิน ยกเว้นประกันภัย	1,351.7	1,059.6	38.5	2,449.8
	อสังหาริมทรัพย์	359.0	1.1	247.3	607.4
	สินค้าเกี่ยวกับแร่ที่ไม่ใช่เหล็ก	231.5	222.3	-70.4	383.4
4	ฝรั่งเศส	2,246.7	1,652.8	-135.7	3,763.8
	สถาบันการเงิน ยกเว้นประกันภัย	584.2	632.1	-0.2	1,216.1
5	สหรัฐอเมริกา	1,587.1	635.7	781.3	3,004.1
	สถาบันการเงิน ยกเว้นประกันภัย	473.7	568.4	411.4	1,453.6
6	เบลเยียม	851.7	1,278.8	21.4	2,151.8
	สถาบันการเงิน ยกเว้นประกันภัย	437.0	1,172.0	0.0	1,609.0
7	สหราชอาณาจักร	1,193.4	145.8	767.1	2,106.3
	การค้าส่ง	240.2	43.3	63.0	346.5
	วิทยุ โทรทัศน์ และอุปกรณ์สื่อสาร	247.8	17.2	44.7	309.7
8	สวิตเซอร์แลนด์	830.9	225.7	433.4	1,490.1
	อุตสาหกรรมโลหะ	146.7	100.4	-18.6	228.5
	ผลิตภัณฑ์เครื่องจักรกล	132.3	-15.1	60.5	177.7
9	ลักเซมเบิร์ก	819.9	-28.4	667.3	1,458.7
	อสังหาริมทรัพย์	308.4	-10.0	113.4	411.8
	การค้าส่ง	77.1	2.1	251.2	330.3
10	ญี่ปุ่น	958.6	-215.3	99.6	843.0
	อุตสาหกรรมยานยนต์	547.0	-181.8	26.4	391.7

4.2 นโยบายด้านการลงทุนจากต่างประเทศ

โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก มีนโยบายที่มุ่งดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศอย่างเข้มข้น โดยนับจากการเตรียมพร้อมเข้าสู่การเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป ทั้งสามประเทศได้จัดตั้งหน่วยงานสำหรับการดูแลเรื่องการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเป็นการเฉพาะ คือ

- ✓ โปแลนด์: PAIIZ (Polish Information and Foreign Investment Agency) มีเว็บไซต์ คือ <http://www.paiz.gov.pl/>
- ✓ สาธารณรัฐเช็ก: CzechInvest มีเว็บไซต์คือ <http://www.czechinvest.org/en>
- ✓ ฮังการี: Hungary ITD (Investment and Trade Development Agency) มีเว็บไซต์คือ <http://www.itdh.com/>

ซึ่งแต่ละหน่วยงานมีหน้าที่คล้ายคลึงกัน คือ การให้ข้อมูลแก่นักลงทุน การจัดสรรเงินอุดหนุนต่างๆ ที่ได้รับมาจากสหภาพยุโรป รวมไปถึงการกำหนดพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษ

ธนาคารโลกได้จัดอันดับความง่ายของการเข้าไปทำธุรกิจในสามประเทศในปีค.ศ. 2009 ได้ผลดังแสดงในตารางที่ 4.14 คือ ฮังการีอยู่ในอันดับที่ 41 ของโลก สาธารณรัฐเช็ก อยู่ในอันดับ 75 ของโลก และโปแลนด์อยู่ในอันดับ 76 ของโลก โดยล้วนแต่มีอันดับที่ขยับขึ้นทั้งสิ้น

ตารางที่ 4.14 อันดับที่ยากของการทำธุรกิจในฮังการี โปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก

ดัชนี	Hungary	Czech Republic	Poland
ภาพรวม	41	75	76
การเริ่มต้นกิจการ	27	86	145
การขอใบอนุญาตก่อสร้าง	89	86	158
การจ้างแรงงาน	84	59	82
การจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์	57	65	84
การเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ	28	43	28
การปกป้องนักลงทุน	113	88	38
ภาษี	111	118	142
การค้าระหว่างประเทศ	68	49	41
การบังคับใช้สัญญา	12	95	68
การปิดกิจการ	55	113	82

ที่มา: <http://www.doingbusiness.org/>

ฮังการีมีจุดเด่นสำคัญที่กระบวนการเริ่มต้นกิจการที่มีขั้นตอนน้อย ใช้เวลาน้อย และมีต้นทุนที่ต่ำกว่าโปแลนด์และสาธารณรัฐเช็ก และมีพัฒนาด้านการจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์อย่างก้าวกระโดด โดยเคยอยู่ในอันดับที่ 98 เมื่อปีก่อน และพัฒนามาอยู่ในอันดับที่ 57 ในโลก ซึ่งใช้เวลาเฉลี่ยเพียง 17 วัน ในขณะที่โปแลนด์นั้นต้องใช้เวลาเฉลี่ยถึง 197 วันสำหรับการจดทะเบียน

4.2.1 นโยบายการลงทุนในโปแลนด์

โปแลนด์ไม่มีการเลือกปฏิบัติระหว่างทุนท้องถิ่นกับทุนจากต่างชาติ แต่ความพยายามชักจูงให้มีการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเกิดขึ้นจากกระบวนการผ่อนคลายข้อจำกัดด้านกฎหมาย และระเบียบต่างๆ เช่น การลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล การผ่อนคลายระเบียบเกี่ยวกับการธนาคาร กฎหมายว่าด้วยการล้มละลาย การจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ และการอำนวยความสะดวกให้การเคลื่อนย้ายสินทรัพย์และกำไรระหว่างประเทศสามารถทำได้โดยไม่ชักช้า เป็นต้น โดยความพยายามของภาครัฐในการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศโปแลนด์เกิดขึ้นอย่างจริงจังตั้งแต่ปี ค.ศ. 1992 ซึ่งประเทศโปแลนด์ได้จัดตั้ง PAIIZ ขึ้นเพื่อให้บริการด้านข้อมูลข่าวสารให้แก่นักลงทุนชาวต่างชาติเป็นการเฉพาะ

อย่างไรก็ดี นักลงทุนชาวต่างชาติยังมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการลงทุนในกิจกรรมทางเศรษฐกิจบางประเภทอยู่ เช่น ห้ามการลงทุนในการก่อสร้างสนามบิน ธุรกิจการกระจายเสียงทางโทรทัศน์ และวิทยุ และ ธุรกิจการพนันต่างๆ เช่น การเปิดบ่อนกาสิโน เป็นต้น นอกจากนี้ การถือครองอสังหาริมทรัพย์ในเขตเมือง สามารถทำได้ไม่เกิน 4,000 ตารางเมตร ส่วนที่ดินสำหรับการเกษตรนั้น สามารถถือครองได้ไม่เกิน 10,000 ตารางเมตร หากนักลงทุนรายใดต้องการถือครองมากกว่านี้ ต้องได้รับใบอนุญาตเป็นกรณีพิเศษ

สิทธิประโยชน์ที่รัฐบาลโปแลนด์มีให้แก่แก่นักลงทุนชาวต่างชาตินั้นส่วนใหญ่มีได้แตกต่างจากสิทธิประโยชน์ที่ให้แก่นักลงทุนท้องถิ่น ซึ่งมีทั้งที่อยู่ในรูปของการยกเว้นหรือลดหย่อนภาษี และในรูปอื่นๆ ที่ไม่ใช่ภาษี สำหรับในส่วนของการให้เงินอุดหนุนการลงทุนในรูปแบบต่างๆ นั้น ธุรกิจต่างๆ สามารถขอรับได้ภายใต้โครงการ Sectoral Operational Programme Increase of Enterprises' Competitiveness ที่เป็นความร่วมมือระหว่าง European Regional Development Fund กับ Polish State Funds

4.2.2 นโยบายการลงทุนในประเทศอังกฤษ

ในฐานะที่เป็นประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป อังกฤษได้ปรับกฎระเบียบต่างๆ ที่สอดคล้องกับแนวปฏิบัติของสหภาพยุโรป โดยในช่วงต้นทศวรรษ 1990s อังกฤษใช้การแปรรูปรัฐวิสาหกิจเป็นเครื่องมือสำคัญของการจูงใจให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งส่งผลให้อังกฤษสามารถพัฒนาไปสู่การส่งออก และสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างมาก และในขณะที่การแปรรูปรัฐวิสาหกิจกำลังดำเนินไปนั้น อังกฤษให้ความสำคัญกับการพัฒนาเทคโนโลยี และ ผนวกนวัตกรรมเข้ากับกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงขึ้น

การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือ การปรับกฎหมายว่าด้วยการประกอบกิจการ ปี 1997 และพระราชบัญญัติว่าด้วยบริษัท ปี 2006 และกำหนดรูปแบบของกิจการไว้ 5 ประเภท โดยแต่ละประเภทนี้ไม่มีข้อจำกัดสำหรับนักลงทุนต่างชาติ คือ

1. ห้างหุ้นส่วนไม่จำกัด (Unlimited Partnership (Kkt)) ที่ไม่จำกัดความรับผิด (unlimited legal liability) จึงไม่เป็นที่นิยมนัก
2. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership (Bt.))
3. บริษัทจำกัด (Limited Liability Company (Kft.))
4. และ 5. บริษัทจำกัดโดยการถือหุ้น (Company limited by Shares (Rt.)) ซึ่งอาจดำเนินการโดยภาคเอกชน (Zrt.) หรือโดยรัฐ (Nyrt.)

นอกจากนี้ อังกฤษกำหนดให้ภาคอุตสาหกรรมเป็น priority sector สำหรับการพัฒนาเศรษฐกิจ อันประกอบด้วย อุตสาหกรรมยานยนต์ ไบโอเทค (วิทยาศาสตร์สุขภาพ) อิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีสารสนเทศ โลจิสติก การพัฒนาและวิจัย พลังงานที่นำกลับมาใช้ใหม่ได้ ส่วนภาคบริการ และ โครงการเพื่อการพัฒนาพิเศษอื่นๆ นั้น ก็อยู่ในข่ายของการส่งเสริมการลงทุนด้วย

ในปัจจุบันบริษัทข้ามชาติหลายรายทั้งที่เป็นผู้ผลิต และผู้ให้บริการ ที่ตั้งกิจการในอังกฤษ เริ่มนำผู้รับช่วงกิจการ (subcontractor) เข้ามาสู่อังกฤษด้วย ซึ่งคาดว่า ปัจจุบันมีบริษัทมากกว่า 30,000 ราย ที่มีการถือหุ้นโดยชาวต่างชาติ และ EIU ได้ประมาณไว้ว่า ภูมิภาคยุโรปตะวันออกโดยรวมจะรับการลงทุนของโลกประมาณร้อยละ 6-7 ในช่วงปี 2007-2011 และอังกฤษ จะเป็นประเทศผู้รับทุนมากที่สุดเป็นลำดับสองในภูมิภาคนี้

4.2.3 นโยบายด้านการลงทุนของสาธารณรัฐเช็ก

สาธารณรัฐเช็กเริ่มการส่งเสริมการลงทุนตั้งแต่ค.ศ. 1998 โดยมีรูปแบบการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศหลายประเภท มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศเป็นการเฉพาะ ได้รับจัดสรรเงินอุดหนุนจากสหภาพยุโรป และมีเงินอุดหนุนจากรัฐบาลท้องถิ่น (Local Investments Incentives) ที่ภาคการผลิตและโครงการลงทุนต่างๆ สามารถขอรับการส่งเสริมได้อย่างเท่าเทียมกัน

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของสาธารณรัฐเช็ก คือ CzechInvest ทำหน้าที่ดึงดูดเงินลงทุนจากต่างชาติ และพัฒนาบริษัทภายในประเทศผ่านโครงการบริการด้านความช่วยเหลือและพัฒนาธุรกิจที่ได้ดำเนินการในแต่ละปี โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย มีบทบาทหลัก คือ การให้ข้อมูลการลงทุนใหม่ภายในสาธารณรัฐเช็ก การส่งเสริมผู้ประกอบการเช็กให้ลงทุนในต่างประเทศ และเป็นตัวกลางจัดสรรเงินกองทุนปรับโครงสร้างที่ได้รับจากสหภาพยุโรปมาใช้ภายในประเทศด้วย

นอกจากนี้ ผู้ลงทุนข้ามชาติยังมีโอกาสได้รับการยกเว้นภาษีรายได้นิติบุคคลเป็นเวลานาน 5 ปีจากรายจ่ายที่มุ่งพัฒนาตลาดแรงงาน อันได้แก่ รายจ่ายด้านการจัดสรรเงินทุนสำหรับการฝึกอบรมแรงงาน และรายจ่ายอันเกิดจากการสร้างงานใหม่ภายในประเทศ โดยมีเงื่อนไขคือ ต้องตั้งฐานการผลิตที่ได้ก่อกำเนิดในสาธารณรัฐเช็กยกเว้นในกรุงปราก และโครงการที่จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากท้องถิ่น⁸ ได้ ต้องบรรลุเงื่อนไขบางประการ เช่น

- ✓ กรณีลงทุนในสินทรัพย์ถาวรภายในระยะเวลาการลงทุน 3 ปี ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 100 ล้านคราวน์ (หรือ 3.51 ล้านยูโร)
- ✓ การลงทุนด้านอื่นๆ ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 50 ล้านคราวน์ (หรือ 1.75 ล้านยูโร)
- ✓ โครงการปฏิบัติการสำหรับธุรกิจและนวัตกรรม (Operational Programme Enterprise and Innovation) ต้องมีกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการพัฒนาในด้านต่างๆ เช่น การตลาด การพัฒนานวัตกรรม การพัฒนาระบบ ICT ภายในบริษัท การให้บริการความช่วยเหลือด้าน ICT การพัฒนาศักยภาพความช่วยเหลือด้านอสังหาริมทรัพย์ การจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรม การเข้าถึงเครื่องมือทางการเงินใหม่ เป็นต้น

⁸ ประกาศเมื่อเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2550

4.3 เขตเศรษฐกิจพิเศษ

เขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) คือ เขตเศรษฐกิจพิเศษเป็นพื้นที่ที่มีการบริหารงานแยกต่างหากเพื่อจัดสรรสิทธิพิเศษต่างๆ ให้แก่ผู้ที่เข้ามาลงทุนในพื้นที่ดังกล่าว โดยรูปแบบของการให้การดูแลและการให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ สามารถแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ เช่น อาจมีการยกเว้นภาษี หรือลดหย่อนภาษี หรือจัดหาสาธารณูปโภคพื้นฐานที่จำเป็นทำให้ผู้ประกอบการสามารถรับประโยชน์ในรูปของความประหยัดอันเกิดจากการตั้งกิจการอยู่รวมกัน (agglomeration economies) ที่ส่งผลให้ต้นทุนลดลง

โปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และฮังการี ล้วนแต่มีการจัดสรรพื้นที่สำหรับเขตเศรษฐกิจพิเศษทั้งสิ้น โดยฮังการีเรียกพื้นที่ดังกล่าวว่า อุทยานอุตสาหกรรม (Industrial Parks) ซึ่งมีบทบาทในการดึงดูดทุนทั้งจากภายในประเทศและจากต่างประเทศเป็นสำคัญ

โปแลนด์

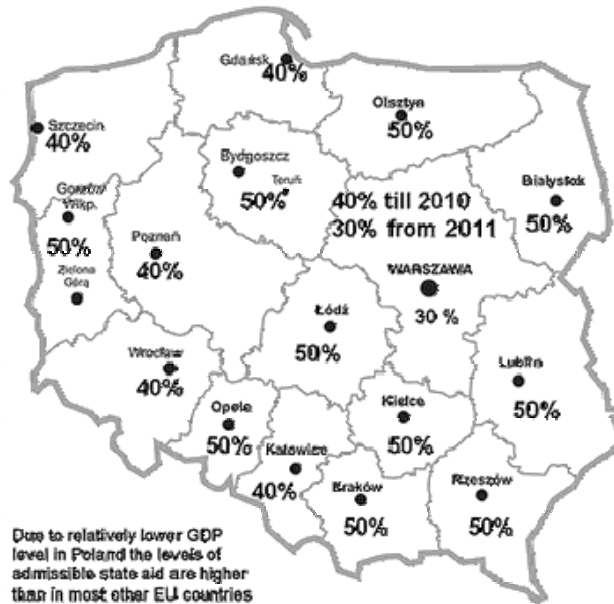
โปแลนด์จัดเขตเศรษฐกิจพิเศษไว้ 14 เขต ในเขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ ผู้ประกอบการได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น ได้รับยกเว้นภาษี ทั้งภาษีเงินได้นิติบุคคล (CIT) และ/หรือ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (PIT) นอกจากนี้ ยังมีพื้นที่ให้การช่วยผู้ประกอบการในการจัดตั้งกิจการโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ได้รับยกเว้นภาษีที่ดิน (Property tax) ซึ่งมีส่วนเป็นตัวเร่งพัฒนาพื้นที่ที่ล้าหลังด้วย นอกจากนี้ยังมีการช่วยเหลือด้านการลงทุนชนิดใหม่⁹ และการสร้างสถานที่ประกอบการใหม่ที่เน้นให้เกิดการจ้างงานใหม่

ผู้ประกอบการที่จะสามารถได้รับความช่วยเหลือสาธารณะในเขตเศรษฐกิจพิเศษได้ จะต้องได้รับการคัดเลือกโดยคณะกรรมการบริหารเขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZ Board) ทั้งนี้ รูปแบบของการให้ความช่วยเหลือในพื้นที่ต่างๆ จะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับ พื้นที่ที่มีการลงทุน ระดับของปัจจัยทุนหรือการจ้างงานใหม่ และขนาดของธุรกิจ ดังตัวอย่างแสดงในภาพที่ 4.9 ซึ่งชี้ให้เห็นว่าระดับการได้รับความช่วยเหลือสูงสุดมีความแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ เช่น ช่วยเหลือด้านภาษีสูงสุด 50%

⁹ นิยามของการลงทุนใหม่ คือ “การลงทุนในสินทรัพย์คงที่และสินทรัพย์ที่จัดตั้งไม่ได้หรือต้นทุนด้านกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับการวางรูปแบบใหม่หรือการขยายกิจการ การดำเนินการผลิตที่หลากหลายหรือเพิ่มผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ หรือการเปลี่ยนแปลงกระบวนการการผลิตที่มีอยู่ นอกจากนี้ การเข้ามาเป็นนักลงทุนใหม่ หรือนักลงทุนอิสระก็นับว่าเป็นการลงทุนใหม่เช่นเดียวกัน

ในพื้นที่ Lower-Carpathia, Warminsk-Mazury, Podlasie, Swietokrzyski, Opole, Malopolska, Lubuski, Lodz และ Kujawy-Pomorski ให้การช่วยเหลือสูงสุด 40% ในพื้นที่ Pomeranian และให้การช่วยเหลือสูงสุด 30% ในพื้นที่ของเมืองหลวง คือ กรุง Warsaw และเมือง Mazowsze เป็นต้น

ภาพที่ 4.9 ระดับความช่วยเหลือทางภาษีสูงสุดสำหรับการลงทุนในโปแลนด์



ที่มา: www.paiz.gov.pl

หมายเหตุ: บังคับใช้ 1 มกราคม 2007 จนถึงปี 2013

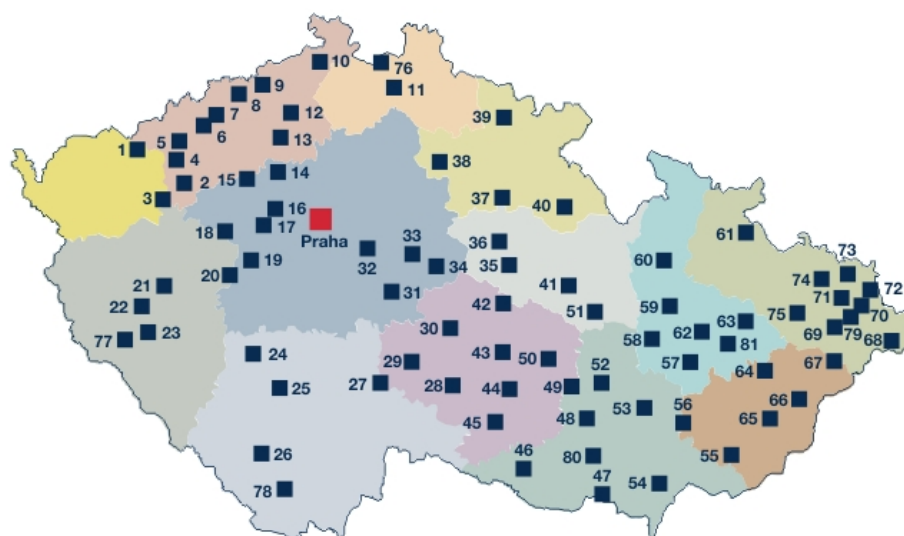
สาธารณรัฐเช็ก

หน่วยงานสำคัญของสาธารณรัฐเช็กคือ CzechInvest มีบทบาทในการกำหนดพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ หรือ เขตอุตสาหกรรมมาตั้งแต่เริ่มแรก คือ ปีค.ศ. 1998 และได้จัดให้เขตอุตสาหกรรมดังกล่าวมีที่ตั้งกระจายกันไปในหลายภูมิภาคของประเทศ (ภาพที่ 4.10) กิจการใดที่ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษเหล่านี้ จะได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีที่เกี่ยวกับศุลกากรที่จะเรียกเก็บจากสินค้าประเภทวัตถุดิบ ส่วนประกอบ และสินค้าสำเร็จรูป ถ้ากิจการสินค้าเหล่านี้จะถูกนำมาใช้ในกระบวนการผลิตเพื่อส่งออก¹⁰ นอกจากนี้ยังได้มีการอนุมัติโครงการ New Business Properties and Infrastructure Support Programme (BPISP) สำหรับสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจและการลงทุนต่อเนื่องในรูปแบบ brownfield investment ด้วย

¹⁰ World Digest website และ Czech Republic – Trade Regulations and Standards

ในระหว่างปี 1998 – 2007 สาธารณรัฐเช็กกำหนดให้มีเขตอุตสาหกรรมรวม 93 เขต ซึ่งมีกิจการทั้งสิ้น 520 แห่ง ใช้พื้นที่ประมาณร้อยละ 70 และสามารถก่อให้เกิดการจ้างงานได้มากกว่า 88,000 คน

ภาพที่ 4.10 แผนที่เขตเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของสาธารณรัฐเช็ก



ที่มา: <http://www.czechinvest.org>

ฮังการี

ฮังการีกำหนดเขตเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบของอุทยานอุตสาหกรรม (industrial parks) ซึ่งมีอยู่ประมาณ 200 แห่งทั่วประเทศ ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ใกล้กับถนนสายหลัก (motorways) ดังแสดงในภาพที่ 4.11 ทำให้กิจการที่ตั้งอยู่ในบริเวณนี้สามารถใช้ประโยชน์จากการคมนาคม และ logistics ที่ดีเยี่ยม อีกทั้งยังได้ใช้ประโยชน์จากการสนับสนุนของรัฐบาลท้องถิ่นด้วย

ความช่วยเหลือที่รัฐบาลฮังการีมีให้กับนักลงทุนจากต่างประเทศที่ตั้งกิจการในบริเวณอุทยานอุตสาหกรรมนี้ มีความแตกต่างจากเขตเศรษฐกิจพิเศษของโปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก กล่าวคือ มิได้ให้การสนับสนุนในด้านการลดหย่อนภาษี หากแต่เป็นการสนับสนุนการลงทุนด้วยการจัดหาสาธารณูปโภคพื้นฐานที่มีคุณภาพ ได้แก่ พลังงาน น้ำประปา และการจัดการของเสีย

รวมทั้งจัดหาบริการสนับสนุนธุรกิจ เช่น การธนาคาร บริการที่ปรึกษา บริการสำนักงาน และ การบริหารการศุลกากร รวมทั้งให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจในช่วงโซ่อุปทานด้วย นอกจากนี้ ยังมีการจัดตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาขึ้นภายในบริเวณอุทยานอุตสาหกรรมหรือในพื้นที่ข้างเคียงด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรุงบูดาเปสต์ มีสคอต เดเบรเซน เซเกด และ กรุงเปก ซึ่งมีมหาวิทยาลัย และสถาบันการศึกษาที่มีนักวิจัยมีคุณภาพ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนการทำธุรกรรม และสามารถพัฒนาการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และสร้างมูลค่าเพิ่มมากขึ้น

ปัจจุบัน พบว่ามีมากกว่าครึ่งหนึ่งของบริษัทข้ามชาติ 50 รายใหญ่ที่ตั้งโรงงานการผลิตอยู่ที่อุทยานอุตสาหกรรม โดยมีมูลค่าการลงทุนรวมมากกว่า 10.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. ผลผลิตสินค้าส่งออกได้ถึงร้อยละ 31 ของการส่งออกผลผลิตอุตสาหกรรมทั้งหมด และสร้างผลผลิตได้ถึงร้อยละ 32 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น

ภาพที่ 4.11 แผนที่แสดงเขตอุทยานอุตสาหกรรมในฮังการี



© Ministry of Economy and Transport, 2008.

ที่มา: www.itdh.com/engine.aspx?page=Itldh_IndustrialParks

4.4 แรงจูงใจและสิทธิประโยชน์

ในขณะที่โปแลนด์ให้แรงจูงใจกับนักลงทุนโดยไม่ได้เลือกประเภทกิจกรรมทางเศรษฐกิจ (ตารางที่ 4.15) สาธารณรัฐเช็กให้สิทธิประโยชน์และแรงจูงใจที่แตกต่างกันไปตามภาคเศรษฐกิจ อันได้แก่อุตสาหกรรม (ตารางที่ 4.16) บริการ (ตารางที่ 4.17) และ การลงทุนที่เน้นการจ้างงาน (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.15 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลโปแลนด์มีให้แก่ักลงทุนชาวต่างประเทศ

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
1. แรงจูงใจในรูปแบบภาษี		
1.1 free trade zones	ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้	รายได้นั้นต้องมาจากการลงทุนส่วนที่เกินกว่าการลงทุนขั้นต่ำ ซึ่ง Threshold level นี้แตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่
1.2 เขตปลอดภาษี (Duty free zones)	The goods are treated by the customs authorities as if they remained outside these zones.	สินค้าทุกชนิดทั้งที่ผลิตโดยชาติสมาชิก และที่ไม่ใช่ชาติสมาชิก ที่ถูกนำไปขายในเขตนี้ได้รับการยกเว้นภาษีทั้งหมด
1.3 Customs (Bonded) Warehouses	สินค้าจะได้รับการยกเว้นจากภาษีศุลกากรและระเบียบต่างๆ.	สินค้าส่งออกและนำเข้าที่ถูกเก็บ (stored) ใน storage facility.
1.4 การยกเว้นภาษีท้องถิ่น	ยกเว้นบางส่วนหรือทั้งหมดสำหรับภาษีอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ ภาษียานพาหนะทางบก	มีเงื่อนไขเฉพาะสำหรับผู้ประกอบการ
1.5 การนำวัสดุมาใช้ใหม่	ได้รับยกเว้นภาษีถ้านำวัสดุกลับมาใช้ใหม่ได้	ต้องนำเศษเหลือทิ้ง (waste) มาใช้ใหม่ในกระบวนการผลิต
1.6 การจ้างแรงงานทุพพลภาพ	ได้รับยกเว้นจากภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีอื่นๆ นอกเหนือจากภาษีเงินได้ และยังสามารถขอเบิกคืนค่าใช้จ่ายบางรายการได้ด้วย	ต้องมีการจ้างงานแรงงานที่ทุพพลภาพภายใต้เงื่อนไขที่กำหนดไว้
1.7 การคืนภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับวัตถุดิบ	Refund of input VAT charged on purchases.	วัตถุดิบนั้นต้องนำไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ของการลงทุน
1.8 การหักภาษี	สามารถหักภาษีได้ในกรณีขาดทุน หรือสำหรับรายจ่ายค่าโฆษณา เงินบริจาค ค่าเสื่อมราคา และส่วนที่เกี่ยวข้องกับการ finance กิจกรรม	กิจการจะไม่สามารถขอหักภาษีได้ ถ้าแหล่งที่มาของทุน เป็นการกู้ยืมจากชาวต่างชาติรายใดรายหนึ่งเกินกว่า 25% ของเงินกู้ทั้งหมด

แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลโปแลนด์มีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศ (ต่อ)

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
2. แรงจูงใจ ในรูปของเงินอุดหนุน (Financial support) 2.1 การลงทุนในครั้งแรก - เงินอุดหนุนการลงทุน - เงินอุดหนุนการจ้างงาน	- อุดหนุนอยู่ในช่วง 15-25% ของต้นทุน โดยอัตราที่แน่นอนขึ้นอยู่กับพื้นที่ลงทุน - อัตราอุดหนุนอาจเพิ่มขึ้นได้อีก 7.5% ถ้าเป็นการลงทุนในรูปแบบของ SMEs - สูงสุดเท่ากับ 4,000 ยูโร ต่อหนึ่งงานที่สร้างขึ้นใหม่	นักลงทุนต้องผ่านเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งจากเงื่อนไขต่อไปนี้ - ลงทุนขั้นต่ำ 10 ล้านยูโร - ลงทุนขั้นต่ำ 5 แสนยูโร และกิจการมีส่วนร่วมในการพัฒนาให้วิสาหกิจทันสมัย รวมทั้งต้องสามารถคงการจ้างงานได้อย่างน้อย 100 งานใน 5 ปี - สร้างงานใหม่ได้อย่างน้อย 20 งานใน 5 ปี - ส่งเสริมและพัฒนาให้มีการค้นคว้าทางเทคโนโลยี - พัฒนาสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติ - ลงทุนในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมหรือ อุทยานเทคโนโลยี - กิจการต้องดำเนินติดต่อกัน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ การลงทุนเกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์
2.2 การลงทุนโดยตรงของ SMES	เงินอุดหนุน	ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องมาเกินกว่า 3 ปี และการก่อตั้งมีพื้นฐานจากการใช้เทคโนโลยีระดับก้าวหน้า
2.3 การลงทุนเพื่อพิทักษ์สิ่งแวดล้อม	การอุดหนุนร่วม	การลงทุนที่เกี่ยวกับการจัดการของเสียระบบบำบัด สาธารณูปโภคที่ป้องกันและควบคุมมลพิษ โดยการอนุมัติให้เงินอุดหนุนต้องผ่านกระบวนการคัดเลือก

Source: PAIIZ website: <http://paiz.gov.pl/index/>

Pomerania Development Agency: <http://www.arpg.gda.pl/>

PricewaterhouseCoopers website: <http://www.pwcglobal.com/>

Worldwide-tax.com website: http://www.worldwide-tax.com/poland/pol_invest.asp

ตารางที่ 4.16 แรงจูงใจที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ลงทุนใน
ภาคอุตสาหกรรม

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)								
1. แรงจูงใจในรูปภาษี	ให้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 10 ปี สำหรับกิจการที่ตั้งใหม่ และให้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลบางส่วนเป็นเวลา 10 ปี สำหรับบริษัทที่ขยายกิจการ	ต้องลงทุนในภาคการผลิต โดยเป็นการผลิตใหม่ หรือ การขยาย และพัฒนาการผลิตเดิม								
2. เงินอุดหนุนเพื่อการสร้างงาน	เงินอุดหนุนจำนวน 200,000 CZK ต่อพนักงาน 1 คน ในเขตที่มีการว่างงานสูงสุด (A) และ 100,000 CZK ต่อพนักงาน 1 คน ในเขตที่มีการว่างงานมากกว่าอัตราเฉลี่ยของประเทศอย่างน้อย 25% (B)	● ต้องใช้อุปกรณ์เครื่องจักรที่ได้รับการอนุมัติจากรัฐอย่างน้อยร้อยละ 50 ของกระบวนการผลิตทั้งหมด ● ต้องผ่านมาตรฐานสิ่งแวดล้อม ● การลงทุนอย่างน้อยร้อยละ 40 ต้องลงไปสู่เครื่องจักรและอุปกรณ์ ● มูลค่าการลงทุนขั้นต่ำ (ล้าน CZK) แปรตามเขตเศรษฐกิจซึ่งแบ่งตามอัตราว่างงาน ดังนี้ <table><tr><th>A</th><th>B</th><th>C</th><th>D</th></tr><tr><td>100</td><td>150</td><td>200</td><td>200</td></tr></table>	A	B	C	D	100	150	200	200
A	B	C	D							
100	150	200	200							
3. เงินอุดหนุนสำหรับฝึกอบรม	เงินอุดหนุนคิดเป็นร้อยละ 35 ของค่าใช้จ่ายการอบรม ซึ่งให้การอุดหนุนแก่พื้นที่ที่มีการว่างงานสูงกว่าอัตราเฉลี่ยของประเทศ	ทั้งนี้ต้องมีส่วนของเจ้าของทุน (own equity) อย่างน้อยครึ่งหนึ่ง ด้วย								
4. การให้เงินอุดหนุนค่าที่ดิน	หน่วยผลิตสามารถซื้อที่ดินซึ่งเคยเป็นของรัฐแต่เดิมนั้น ด้วยราคาอุดหนุน									
หมายเหตุ: มูลค่าของสิทธิประโยชน์เรื่องการยกเว้นภาษีนิติบุคคล และเงินช่วยเหลือเพื่อการสร้างงานต่างๆ ที่กิจการหนึ่งๆ จะได้รับ ต้องไม่เกินกว่ามูลค่าเงินอุดหนุนสูงสุดที่รัฐจะอนุญาตให้ได้ในแต่ละภูมิภาค										

ตารางที่ 4.17 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ลงทุนในภาคบริการ

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
1. เงินอุดหนุนสำหรับการดำเนินธุรกิจ	● เงินอุดหนุนสูงสุดถึงร้อยละ 50 ของต้นทุน ซึ่งครอบคลุม ○ การลงทุนในสินค้าทั้งที่จับต้องได้และที่จับต้องไม่ได้ ที่ซื้อมาภายในเวลา 5 ปีแรก ○ เงินเดือนของพนักงานเป็นเวลา 2 ปี โดยพนักงานนั้นต้องถูกจ้างมาภายใน 3 ปีแรก ● ระยะเวลาได้รับเงินอุดหนุนสูงสุด 10 ปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเพดานของเงินอุดหนุนของรัฐด้วย	เงื่อนไขแตกต่างกันไปตามลักษณะโครงการที่ขอรับเงินอุดหนุน ดังนี้ ● ศูนย์เทคโนโลยี พัฒนาซอฟต์แวร์ และสำนักงานใหญ่ของศูนย์ให้บริการต่างๆ ต้องมี เงินลงทุนขั้นต่ำ 15 ล้าน CZK โดยใช้ทุนของตนเองครึ่งหนึ่ง เป็นอย่างน้อย และต้องมีการสร้างงานใหม่อย่างน้อย 15 งาน โดยให้มีความเชื่อมโยงและนำไปสู่การผลิตที่ศูนย์เทคโนโลยี ● Call centres และศูนย์ให้บริการต่างๆ ที่ใช้เทคโนโลยีระดับสูง และมีใช้สำนักงานใหญ่ ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 30 ล้าน CZK โดยใช้ทุนของตนเองครึ่งหนึ่งเป็นอย่างน้อย และต้องมีการสร้างงานใหม่อย่างน้อย 50 งาน
2. เงินอุดหนุนสำหรับการฝึกอบรม	● สูงสุดร้อยละ 35 ของต้นทุนการฝึกอบรมเฉพาะ และร้อยละ 60 ของต้นทุนการฝึกอบรมทั่วไป ● ระยะเวลาได้รับเงินอุดหนุนสูงสุด 3 ปี (หรือ 5 ปีถ้าการลงทุนนั้นสร้างงานใหม่ได้มากกว่า 100 งาน) มูลค่าอุดหนุนสูงสุด 100,000 CZK ต่อพนักงาน (หรือ 150,000 CZK ถ้าการลงทุนนั้นสร้างงานใหม่ได้มากกว่า 100 งาน)	

ตารางที่ 4.18 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลสาธารณรัฐเช็กมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศที่ลงทุนในกิจการที่สร้างการจ้างงานเป็นหลัก

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
1. เงินอุดหนุนของการสร้างงานใหม่	- เงินอุดหนุน 200,000 CZK ต่องานใหม่ 1 งาน - สูงสุดร้อยละ 50 (หรือ ร้อยละ 65 ในกรณี SMEs) ของค่าจ้างและเงินเดือนลูกจ้างรวม 2 ปี	- ต้องเป็นโปรเจกต์ที่เกี่ยวกับการผลิตอุตสาหกรรม และ บริการลูกค้า เช่น call centres - ต้องตั้งอยู่ในภูมิภาคที่มีอัตราการว่างงานมากกว่าร้อยละ 14
2. เงินอุดหนุนสำหรับการฝึกอบรม	- ร้อยละ 35 ของต้นทุนการฝึกอบรม - สูงสุด 30,000 CZK ต่องานใหม่แต่ละงาน	- มูลค่าลงทุนขั้นต่ำ 10 ล้าน CZK โดยมีส่วนของเจ้าของทุนขั้นต่ำ 5 ล้าน CZK - สร้างงานใหม่ได้อย่างน้อย 10 งาน

ตารางที่ 4.19 แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลประเทศฮังการีมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศ

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
1. การคืนภาษีสำหรับการลงทุน	มูลค่าคืนภาษีคิดเป็นสัดส่วนของโครงการลงทุนที่เข้าข่าย โดยอยู่ในช่วงร้อยละ 30 ถึงร้อยละ 50 ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของกิจการ และลักษณะของเงินอุดหนุนที่รัฐได้กับอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นการเฉพาะ	<u>ระดับการลงทุน</u> ● ขึ้นต่ำ HUF3 พันล้าน (ประมาณ 12 ล้านยูโร) หรือ ขึ้นต่ำ HUF 1 พันล้าน (ประมาณ 4 ล้านยูโร) ในพื้นที่ที่กำหนด ซึ่งเน้น R&D เป็นส่วนใหญ่¹¹ ● ขึ้นต่ำ HUF 100 ล้าน (ประมาณ 4 แสนยูโร) สำหรับการลงทุนเพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อมและขยายขีดความสามารถของอินเทอร์เน็ต <u>เงื่อนไขเรื่องการเป็นเจ้าของทุน</u> ● มีทุนของเจ้าของอย่างน้อยร้อยละ 25 ● มีสินทรัพย์ใหม่อย่างน้อยร้อยละ 30 ● การปรับปรุงสภาพ (renovation) ต้องไม่เกินร้อยละ 20 <u>และต้องบรรลุเงื่อนไขใดเงื่อนไขหนึ่งต่อไปนี้ภายในเวลา 5 ปี</u> ● ลูกจ้างเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 100 คน (หรือ 50 คนในพื้นที่กันดาร) โดยถ้าเป็นการลงทุนเพื่อการสร้างงาน ต้องมีลูกจ้างเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 300 คน (หรือ 150 คนในกิจการขนาดกลาง และ 30 คนในกิจการขนาดเล็ก) แต่ถ้าเป็นพื้นที่กันดาร จำนวนที่กำหนดนี้ให้ลดลงครึ่งหนึ่ง ● ค่าจ้างเพิ่มขึ้นอย่างน้อย 6 เท่า (หรือ 3 เท่าในพื้นที่กันดาร) ของค่าจ้างขั้นต่ำ

¹¹ พื้นที่ที่ได้รับสิทธิประโยชน์เป็นลำดับต้น คือ พื้นที่ที่มีการว่างงานมากกว่าร้อยละ 15

แรงจูงใจ (incentives) ที่รัฐบาลประเทศฮังการีมีให้แก่นักลงทุนชาวต่างประเทศ (ต่อ)

ประเภทของแรงจูงใจ	รูปแบบของสิทธิประโยชน์	เงื่อนไข (criteria)
2. กองทุนสำรองสำหรับการลงทุน ซึ่งปลอดภาษี	กองทุนนี้สามารถหักภาษีได้สูงสุดร้อยละ 25 ของเงินได้ ทั้งนี้ไม่เกิน HUF 500 ล้าน (หรือประมาณ 3 ล้านดอลลาร์)	กองทุนนี้ต้องนำไปใช้เพื่อการลงทุนในวัตถุดิบเท่านั้น และถ้าไม่ได้ทำกองนี้ไปลงทุนตามที่กำหนดภายใน 5 ปี จะต้องชำระภาษีและค่าปรับ
3. สิทธิลดหย่อนภาษีแก่กิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก	ภาษีเงินได้สามารถลดลงได้ตามมูลค่าของสินทรัพย์ ทั้งนี้ไม่เกิน HUF 30 ล้าน (EUR 120,000).	ต้องเป็นกิจการที่มีการจ้างงานไม่เกิน 250 คน มียอดขายสุทธิต่อปีไม่เกิน HUF 4 พันล้าน (หรือ 16 ล้านดอลลาร์) และ Total balance ต้องไม่เกิน HUF 2.7 พันล้าน (หรือ 11 ล้านดอลลาร์)
4. สิทธิประโยชน์อื่นๆ	ได้รับสิทธิหักลดหย่อนภาษีได้ ดังนี้	เงื่อนไขของแต่ละกรณีเป็นดังนี้
3.1 Capital gains on the stock market, interest margin, royalties	4.1 กำไรที่ถูกนำมาคิดภาษีสามารถลดลงได้ถึงครึ่งหนึ่งของรายได้ต่างๆ ในกรณีนี้รวมกัน	4.1 Capital gains ได้รับจากตลาดหุ้น หรือส่วนต่างดอกเบี้ย หรือรายได้จากส่วนแบ่งกำไร ยกเว้นกรณีของธนาคารพาณิชย์และ investment corporations
3.2 Practical training of vocational school students	4.2 ในช่วงของการอบรม ให้ลดภาษีเงินได้ลง 12% ของค่าจ้างขั้นต่ำในแต่ละเดือน แต่เมื่อ 1 ปีผ่านไป สามารถหักลดหย่อนส่วนของนายจ้างที่สมทบเงินประกันสังคมได้ร้อยละ 29	4.2 กิจการต้องจัดให้มีการอบรมแก่นักเรียนระดับอาชีวศึกษา
3.3 การจ้างแรงงานที่ว่างงาน	4.3 สามารถหักลดหย่อนส่วนของนายจ้างที่สมทบเงินประกันสังคมได้ร้อยละ 29	4.3 กิจการต้องจ้างแรงงานซึ่งเคยว่างงานมานานกว่า 6 เดือนก่อนหน้านั้น
3.4 ภาษีธุรกิจท้องถิ่น	4.4 รายได้ที่ต้องถูกหักภาษีสามารถลดลงได้ถึง 50% ของภาษีธุรกิจท้องถิ่นที่ชำระไปแล้ว	4.4 กิจการต้องไม่มีหนี้กับภาครัฐ ณ สิ้นปีภาษีนั้นๆ

Source: Hungary Investment and Trade Development Agency website:
<http://www.itdh.hu/itdh/lid/splash>
PricewaterhouseCoopers website.
Worldwide-tax.com website.

4.5 ระบบภาษี

ประเด็นภาษีของทั้งสามประเทศอาจจะนับว่าเป็นจุดอ่อนอยู่ โดยถูกจัดอยู่ในอันดับค่อนข้างท้ายของโลก โดยมีจำนวนภาษีมากถึง 40 รายการที่ผู้ลงทุนในโปแลนด์ต้องชำระ ส่วนสาธารณรัฐเช็ก และฮังการี นั้น มีรายการภาษีรวม 12 และ 14 รายการตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาสัดส่วนของภาษีต่อกำไรของการประกอบกิจการโดยเฉลี่ย พบว่า อยู่ในระดับค่อนข้างสูง โดยมีสัดส่วนร้อยละ 40.2 ในโปแลนด์ ร้อยละ 48.6 ในสาธารณรัฐเช็ก และร้อยละ 57.5 ในฮังการี

ตารางที่ 4.20 เปรียบเทียบความยากง่ายของการเปิดกิจการใหม่ในฮังการี โปแลนด์ และสาธารณรัฐเช็ก

ดัชนี	Hungary	Czech Republic	Poland
อันดับที่ (จาก 181 ประเทศ)	111	118	142
จำนวนรายการภาษี	14	12	40
สัดส่วนของภาษีต่อกำไร (ร้อยละ)	57.5	48.6	40.2

ที่มา: <http://www.doingbusiness.org/>

ตารางที่ 4.21 อัตราภาษีสำคัญสำหรับนักลงทุนที่ประกอบกิจการในฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์

ประเภทภาษี	ฮังการี		เช็ก		โปแลนด์	
	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ
ส่วนของนายจ้างในการประกันสังคม	21%	เงินเดือน	21.5%	เงินเดือน	18.8%	เงินเดือน
ส่วนของนายจ้างในการประกันสุขภาพ	8%	เงินเดือน	9%	เงินเดือน		
	HUF1,950	ลูกจ้าง-เดือน				
ประกันการเจ็บป่วย			3.3%	เงินเดือน		
กองทุนผู้ทบทวนภาพแห่งชาติ					40.6%	

ตารางที่ 4.21 อัตราภาษีสำคัญสำหรับนักลงทุนที่ประกอบกิจการในฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และ
โปแลนด์ (ต่อ)

ประเภทภาษี	ฮังการี		เช็ก		โปแลนด์	
	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	16%	กำไรที่เข้าข่าย การเสียภาษี	24%	กำไรที่เข้าข่าย การเสียภาษี	19.0%	กำไรที่เข้าข่าย การเสียภาษี
ภาษีธุรกิจท้องถิ่น	2%	ยอดขาย และ รายได้จาก ดอกเบี้ย				
ส่วนของนายจ้างสำหรับ การประกันการว่างงาน	3%	เงินเดือน	1.2%	เงินเดือน		
กองทุนประกันลูกจ้าง					0.1%	เงินเดือน
solidarity tax	4%	กำไรที่เข้าข่าย การเสียภาษี				
สมทบการฝึกอบรม แรงงาน	1.5%	เงินเดือน				
กองทุนแรงงาน					2.5%	เงินเดือน
ภาษีพลังงาน	HUF85	ลิตร	CZK9.95	ลิตร	รวมอยู่ใน ราคาแล้ว	
ภาษีวิจัยและการพัฒนา	0.3%	ยอดขาย และ รายได้จาก ดอกเบี้ย				
ภาษีอสังหาริมทรัพย์	HUF900	ตารางเมตร	CZK5.75	ตารางเมตรของ ตึก	PLN17.31	ตารางเมตร ของตึก
			CZK0.10	ตารางเมตรของ ที่ดิน	PLN0.62	ตารางเมตร ของที่ดิน
ภาษีการโอน อสังหาริมทรัพย์			3.0%	ราคาขาย		
rehabilitation	HUF152,000	5% ของ จำนวนลูกจ้าง				

ตารางที่ 4.21 อัตราภาษีสำคัญสำหรับนักลงทุนที่ประกอบกิจการในฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ (ต่อ)

ประเภทภาษี	ฮังการี		เช็ก		โปแลนด์	
	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ	อัตรา	ของ
ภาษียานพาหนะ	HUF12	น้ำหนัก ยานพาหนะ			PLN2,440	ยานพาหนะ
ภาษีถนน			แปรผัน			
ภาษีที่ดิน	HUF200	ตารางเมตร				
ภาษีท้องถิ่นชุมชน	HUF2,000	ลูกจ้าง				
	0					
ภาษีสั่งแวดล้อม	แปรผัน	น้ำหนักของ บรรจุภัณฑ์				
ภาษีมูลค่าเพิ่ม	20%	มูลค่าเพิ่ม	19%	มูลค่าเพิ่ม	22%	มูลค่าเพิ่ม

ที่มา: ประมวลจาก The World Bank – Doing Business

ตารางที่ 4.22 อัตราภาษีอื่นๆ ที่สำคัญในประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และ ฮังการี

ลักษณะภาษี	ลักษณะร่วม	ลักษณะเฉพาะของแต่ละประเทศ		
		สาธารณรัฐเช็ก	ฮังการี	โปแลนด์
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	อัตราก้าวหน้า	ช่วง 15% - 32% (ปรับเป็น 12% - 32% เริ่มปี 2006)	ช่วง 18 % - 38%	ช่วง 19% - 40%
ฐานของการเรียกเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับประชากรทั้ง 3 ประเทศ คือ เงินได้ที่ทำมาหาได้ ไม่ว่าจะหาได้จากที่ไหนในโลกก็ตาม แต่สำหรับนักลงทุนหรือชาวต่างชาติ จะถูกเรียกเก็บจากฐานรายได้ที่ทำมาหาได้เฉพาะในประเทศ Czech Rep./Hungary/Poland เท่านั้น โดยไม่รวมแหล่งรายได้ที่อื่น				
Capital gains tax	ไม่มีอัตราเฉพาะ	เท่ากับอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล หรือ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	25% สำหรับผลตอบแทนบุคคลธรรมดา และ 16% สำหรับผลตอบแทนของนิติบุคคล	เท่ากับอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล หรือ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และถ้าขายหุ้น ภาษี 19% ของมูลค่าขายหุ้น
ภาษีเงินปันผล		15%	25%	ไม่มีข้อมูล

ตารางที่ 4.22 อัตราภาษีอื่นๆ ที่สำคัญในประเทศโปแลนด์ สาธารณรัฐเช็ก และ ฮังการี (ต่อ)

ลักษณะภาษี	ลักษณะร่วม	ลักษณะเฉพาะของแต่ละประเทศ		
		สาธารณรัฐเช็ก	ฮังการี	โปแลนด์
ภาษีสรรพสามิต	เรียกเก็บจากน้ำมัน สุรา และผลิตภัณฑ์ ยาสูบ	ขึ้นอยู่กับลักษณะและ ปริมาณของสินค้า		
ค่าธรรมเนียมการ โอน อสังหาริมทรัพย์	เรียกเก็บเป็นสัดส่วน ของราคาขาย อสังหาริมทรัพย์	3%	10%	10%
ภาษีมรดก และ ภาษีของขวัญ	อัตราที่เรียกเก็บขึ้นอยู่กับ ความสัมพันธ์ของ ผู้ให้ กับ ผู้รับ และ มูลค่าของสินทรัพย์ โดยอิงผู้ให้กับผู้รับมี ความสัมพันธ์ใกล้เคียงกัน มากขึ้น อัตราที่เรียก เก็บจะต่ำลง	0.5% to 20% สำหรับ ภาษีมรดก 1% to 40% สำหรับ ภาษีของขวัญ	2.5% - 21%	7% - 20%
ภาษีอื่นๆ		ภาษีการใช้ถนน เรียก เก็บจากยานพาหนะที่ ใช้เพื่อการพาณิชย์	Communal tax ภาษีธุรกิจท้องถิ่น เรียกเก็บในอัตรา ไม่เกิน 2% ภาษีการท่องเที่ยว	ภาษีการทำกิจการ เกษตร ภาษีการทำป่าไม้

Sources: CzechInvest website
PricewaterhouseCoopers website
Worldwide-tax.com

4.6 การเริ่มต้นเปิดกิจการ

การเริ่มต้นเปิดกิจการในประเทศโปแลนด์ ฮังการี และ สาธารณรัฐเช็ก มีขั้นตอนที่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ การจดทะเบียนกิจการ การขออนุมัติใช้ที่ดิน การขอใบอนุญาตใช้อาคาร รวมไปถึงการจัดการด้านสาธรรูปโภค สาธรรูปการ และระบบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัย สุขอนามัย และการพัฒนาในเชิงพื้นที่ ซึ่งธนาคาร โลกได้จัดทำข้อมูลเกี่ยวกับการเปิดกิจการ และเผยแพร่ไว้ก่อนข้างละเอียด¹² รวมทั้งจัดอันดับความยากง่ายของการดำเนินกิจการในประเทศเหล่านี้ด้วย

จากการสำรวจ 181 ประเทศ พบว่า ฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ถูกจัดอยู่ในลำดับที่ 27, 86 และ 145 ในด้านความง่ายของการเปิดกิจการใหม่ ตามลำดับ โดยฮังการีสามารถพัฒนากระบวนการต่างๆ เกี่ยวกับการเปิดกิจการได้อย่างก้าวกระโดด และดีขึ้นจากลำดับที่ 72 ในปีค.ศ. 2008 เป็นลำดับที่ 27 ในค.ศ. 2009 ส่วนโดยมีขั้นตอนของการดำเนินการ ระยะเวลาที่ใช้สำหรับการเปิดกิจการ และต้นทุนโดยเฉลี่ย ดังแสดงในตารางที่ 4.23 และรายละเอียดของแต่ละขั้นตอนแสดงไว้ใน ตารางที่ 4.24 ตารางที่ 4.25 และ ตารางที่ 4.26

ตารางที่ 4.23 เปรียบเทียบความยากง่ายของการเปิดกิจการใหม่ในฮังการี โปแลนด์ และ สาธารณรัฐเช็ก

ดัชนี	Hungary	Czech Republic	Poland	EU	OECD
อันดับที่ (จาก 181 ประเทศ)	27	86	145		
จำนวนขั้นตอน	4	8	10	7.7	5.8
จำนวนวันที่ใช้	5	15	31	22.6	13.4
สัดส่วนต้นทุนคิดเป็นร้อยละของรายได้ต่อหัว	8.4	9.6	18.8	8.6	4.9

ที่มา: <http://www.doingbusiness.org/>

¹²

Doing Business – The World Bank Group <<http://www.doingbusiness.org>>

ตารางที่ 4.24 ขั้นตอนการเปิดกิจการประเภท Limited Liability Company กรณีเงินทุนขั้นต่ำ PLN 50,000 ณ กรุงวอซอร์

ลำดับที่	กระบวนการดำเนินงาน	ค่าใช้จ่าย	ระยะเวลา ดำเนินการ
1.	ดำเนินการขอจดทะเบียนชื่อบริษัท	PLN1,010 + 0.5% ของเงิน PLN 60,000 + เงิน ภาษีมูลค่าเพิ่มของค่าธรรมเนียมการจด ทะเบียนในอัตรา 22% + 0.5% ของเงินทุนที่ทำการจดทะเบียน (Civil Law Transaction Tax)	1 วัน
2.	รับหมายเลขกิจการ (หรือหมายเลข REGON)	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
3.	ดำเนินการฝากเงินทุนจดทะเบียนกับธนาคาร	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
4.	ดำเนินการจัดส่งเอกสารการขอจดทะเบียน บริษัทใหม่และหมายเลขการจดทะเบียนไปยัง สำนักงานภาษี (Tax Office) เพื่อรับหมายเลข ประจำตัวผู้เสียภาษี (NIP)	PLN 21 (ค่าอากรแสตมป์รับรองผู้เสีย ภาษี)	24 วัน
5.*	จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม	PLN 170	1 วัน
6.*	จดทะเบียนกับ The Register of Entrepreneurs ที่ดำเนินการ โดย National Court Register	PLN 1,000 + ค่าประกาศให้สาธารณชนทราบอีก PLN 500	14 วัน
7.	ดำเนินการจัดส่งเอกสารการขอจดทะเบียน หมายเลข REGON ไปยังสำนักงานสถิติ (Statistical Office)	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
8.	จดทะเบียนกับ National Sanitary Inspection	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
9.	จดทะเบียนผู้จ่ายประกันสังคมที่สำนักงาน ประกันสังคมท้องถิ่น (ZUS)	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
10.	จดทะเบียนกับ National Work Inspection	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
11.	แจ้งให้เจ้าหน้าที่ทราบข้อมูลเกี่ยวกับแรงงาน สถานที่ทำงาน ประเภทและขอบเขตของการ ธุรกิจ	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	30 วันตั้งแต่ แรงงานคน แรกถูกจ้าง งาน

ที่มา: www.doingbusiness.org

หมายเหตุ: * ดำเนินการควบคู่กับกระบวนการดำเนินงานขั้นตอนอื่นๆ

ตารางที่ 4.25 ขั้นตอนการเปิดกิจการในสาธารณรัฐเช็ก กรณีบริษัทรูปแบบ Společnost s ručením omezeným (SRO) เงินทุนขั้นต่ำ CZK 100,000 และตั้งอยู่ ณ กรุงปราก

ลำดับที่	กระบวนการดำเนินงาน	ค่าใช้จ่าย	ระยะเวลา ดำเนินการ
1.	ตรวจสอบชื่อกิจการที่ใช้ในการจดทะเบียน	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
2.	รับใบรับรองด้านอาชญากรรม อสังหาริมทรัพย์ และใบอนุญาตการค้า	CZK 50 สำหรับใบรับรองประวัติ อาชญากรรม + CZK 100 สำหรับอสังหาริมทรัพย์ + CZK 1000 สำหรับใบอนุญาตการค้า	1 วัน
3.	จดทะเบียนเป็นองค์กรธุรกิจ	CZK 23,950 (+ VAT 19%) + ค่าใช้จ่าย ลงนามของผู้มีอำนาจ CZK 30 ต่อการ ลงนาม (+ VAT 19%)	1 วัน
4.	รับหนังสือรับรองเกี่ยวกับเงินทุนที่ใช้ใน การก่อตั้งกิจการ รวมทั้งหนังสือรับรองที่ ออกโดยธนาคารที่กิจการนำไปเปิดบัญชี เพื่อลงบันทึกเกี่ยวกับทุนจดทะเบียน	เรียกเก็บเมื่อกิจการมีการจดทะเบียน สมบูรณ์	2 วัน
5.	จดทะเบียนต่อ Business (Commercial) Registry ของศาลพาณิชย์ท้องถิ่น (Regional Commercial Court)	ค่าอากรศาล CZK 5,000	7 วัน
6.	จดทะเบียนดำเนินการทางภาษี	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
7.	จดทะเบียนประกันสังคม	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน
8.	จดทะเบียนประกันสุขภาพ	ไม่เสียค่าใช้จ่าย	1 วัน

ที่มา: www.doingbusiness.org

หมายเหตุ: * ดำเนินการควบคู่กับกระบวนการดำเนินงานขั้นตอนอื่นๆ

ตารางที่ 4.26 การเปิดกิจการในฮังการี สำหรับบริษัทประเภท Limited Liability Company (Kft) ณ กรุงบูดาเปสต์

ลำดับที่	กระบวนการดำเนินงาน	ค่าใช้จ่าย	ระยะเวลา ดำเนินการ
1	การจ้างทนายความเพื่อดำเนินการด้านเอกสาร	HUF 100,000 – 260,000	1-2 วัน
2	การชำระค่าสมัครอย่างน้อย HUF250,000	ไม่เสียค่าใช้จ่ายดำเนินการ	1 วัน
3	การขอจดทะเบียนกับ Registration Court ซึ่งสามารถกระทำ online ได้	HUF 15,000	2-3 วัน
4	จดทะเบียนประกันสังคม	ไม่เสียค่าใช้จ่ายดำเนินการ	1 วัน

ที่มา: www.doingbusiness.org

หมายเหตุ: * ดำเนินการควบคู่กับกระบวนการดำเนินงานขั้นตอนอื่นๆ

4.7 บทสรุป

บทนี้ได้นำเสนอภาพรวม และข้อมูลของการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ รวมทั้งนโยบายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งชี้ให้เห็นลักษณะร่วมอย่างน้อยสองประการ คือ ศักยภาพของทั้งสามประเทศในการรองรับการลงทุน และ นโยบายกับยุทธศาสตร์ที่ประเทศทั้งสามใช้การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับการพัฒนาการเติบโตของเศรษฐกิจ ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัยพื้นฐานเอื้อให้เกิดการลงทุนเพิ่มได้ต่อไป

ปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปมีผลต่อการสร้างกระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมาสู่สมาชิกใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก อย่างมาก โดยจากการนำเสนอสถานการณ์การลงทุน และนโยบายที่เกี่ยวกับการลงทุนในสามประเทศดังกล่าว ได้ชี้ให้เห็นว่า ศักยภาพของสามประเทศนี้มีอยู่ทั้งในฐานะที่เป็นแหล่งปัจจัยการผลิตที่ดี ต้นทุนต่ำ เป้าตลาดขนาดใหญ่ มีที่ตั้งในเชิงภูมิศาสตร์ที่ได้เปรียบ ผนวกกับรัฐบาลของทั้งสามประเทศต่างก็มีนโยบาย และมีเครื่องมือทางเศรษฐกิจที่ส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบต่างๆ กัน

แต่การจะตอบคำถามว่า ปัจจัยใดมีอิทธิพลต่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศมากน้อยเพียงใดนั้น จำเป็นต้องอาศัยเครื่องมือวิเคราะห์เชิงปริมาณ เพื่อประเมินนัยสำคัญของแต่ละปัจจัย และประมาณขนาดของอิทธิพลของแต่ละปัจจัยนั้น ซึ่งจากการสำรวจงานวิจัยในอดีต พบว่างานวิจัยที่ศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในกลุ่มสมาชิกใหม่นั้น มีอยู่ค่อนข้างมากตั้งแต่ช่วงปลายทศวรรษ 1990s จนถึงปัจจุบัน โดยครอบคลุมทั้งการประมาณการเพิ่มการลงทุนในลักษณะ *ex-ante* และการประเมินผลของการขยายสมาชิกในลักษณะ *ex-post analysis* อย่างไรก็ดี ผลการศึกษาของงานเหล่านั้นค่อนข้างหลากหลาย ด้วยเหตุหนึ่ง เป็นเพราะเครื่องมือที่ใช้ในการประมาณค่าแตกต่างกัน เช่น การใช้สมการถดถอยอย่างง่าย การใช้การวิเคราะห์แบบ *panel analysis* และการอาศัยแบบจำลอง *multinomial logit* เพื่อวิเคราะห์การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง เป็นต้น นอกจากนี้ ขอบเขตการศึกษาก็ยังแตกต่างกันไปทั้งด้านเวลา และกลุ่มประเทศที่เลือกศึกษา

บทนี้จึงทบทวนวรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ โดยเน้นที่ประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรป เพื่อสังเคราะห์ความสำคัญของแต่ละปัจจัยโดยเปรียบเทียบ ถัดจากนั้น เป็นการคำนวณดัชนีความเข้มข้นของทุนในประเทศสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ เพื่อระบุว่า ประเทศเจ้าของทุนรายใดที่มีบทบาทสำคัญ แล้วจึงศึกษาปัจจัยที่กำหนดการลงทุนของประเทศเจ้าของทุนเหล่านั้นในรายละเอียดต่อไป

5.1 วรรณกรรมปริทัศน์ว่าด้วยปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

งานวิชาการที่รวบรวมปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศไว้ค่อนข้างครบถ้วน ได้แก่ งานของ Chen (2000) ซึ่งนำเสนอกรอบการศึกษาเรื่อง FDI ไว้ในเชิงดุลยภาพทั่วไป นอกจากนี้ยังมีงานของ Bitzenis (2003) และงานของ Blonigen (2005) ซึ่งได้สำรวจงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องก่อนหน้านี้ และ Clausing and Dorobantu (2005) ซึ่งให้ความสนใจต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศไปที่ประเทศกลุ่มประเทศ transition economies เป็นการเฉพาะ

การสำรวจวรรณกรรม และอาศัยกรอบทฤษฎีและแนวคิดที่ว่าด้วย FDI ให้ข้อสรุปที่ค่อนข้างตรงกันว่า ปัจจัยสำคัญที่กำหนดขนาดและทิศทางของการลงทุนประกอบด้วยปัจจัยของประเทศเจ้าของทุน (home) และประเทศที่รับการลงทุน (host) โดยแรงดึงดูดทางเศรษฐกิจระหว่างกันนี้ถือเป็นปัจจัยที่สามารถทำให้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีระดับสูงต่ำได้ตามแนวคิด “แบบจำลองโน้มถ่วง” (gravity model) ซึ่งถูกนำมาใช้ในงานวิจัยเชิงประจักษ์อย่างกว้างขวางและมีผลการศึกษาอยู่จำนวนมาก โดยสามารถเขียนเป็นความสัมพันธ์อย่างกว้างๆ ได้ดังต่อไปนี้

$$FDI_{ij} = \beta_0 (Y_i)^{\beta_1} (Y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} u_{ij}$$

โดยที่ FDI_{ij} คือมูลค่าการลงทุนโดยตรงจากประเทศ i ไปยังประเทศ j ซึ่งสามารถวัดได้ด้วยข้อมูลหลากหลาย ซึ่งข้อมูลที่ตรงไปตรงมาที่สุด คือ มูลค่าการกระแสลงทุนจากประเทศหนึ่งเข้าสู่อีกประเทศหนึ่งในปีหนึ่งๆ แต่ Thomsen and Wollock (1993) ใช้ข้อมูลสต็อกของการลงทุนแทนที่จะใช้กระแสการลงทุน ด้วยเห็นว่า “สต็อก” ของทุนสามารถสะท้อนเงื่อนไขของดุลยภาพ ซึ่งแตกต่างจากตัวแปร “กระแส” ที่สะท้อนกลไกการปรับเข้าสู่ดุลยภาพ

Y_i และ Y_j นั้น แสดงระดับผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศเบื้องต้น ของประเทศ i และ j ตามลำดับ เพื่อแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของประเทศที่เป็นเจ้าของทุน และประเทศที่รับทุน นอกเหนือจากการใช้ตัวแปร GDP ของประเทศผู้ส่งออกทุนและรับทุนแล้ว ยังอาจใช้มาตรวัดอื่นๆ ได้ด้วย เช่น อัตราการเติบโตของ GDP หรือ ระดับรายได้ประชาชาติต่อหัว หรือ อาจสร้างตัวแปรใหม่ที่สะท้อนศักยภาพเปรียบเทียบของประเทศคู่ลงทุน

ตัวแปรสำคัญใน gravity model คือ ตัวแปร D_{ij} ซึ่งหมายถึง ระยะทางระหว่างเมืองหลวงของประเทศเจ้าของทุนและเมืองหลวงของประเทศผู้รับทุน ในนัยหนึ่ง ตัวแปรนี้สะท้อนต้นทุนของการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ โดยระยะทางที่ไกลขึ้น จะทำให้แรงดึงดูดระหว่างกันอ่อนกำลัง

ลง และมีแนวโน้มว่าการลงทุนระหว่างประเทศทั้งสองจะลดลง ในการทดสอบเชิงปริมาณ จึงสามารถตั้งสมมติฐานได้ว่า ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรนี้จะเป็นลบ¹

นอกเหนือจากตัวแปรที่แสดงศักยภาพทางเศรษฐกิจและตัวแปรที่สะท้อนต้นทุนของเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศข้างต้นแล้ว ยังมีตัวแปรอื่นๆ ที่สามารถบรรจุไว้ในเวกเตอร์ A_{ij} ซึ่งสะท้อนทั้งตัวแปรที่เอื้ออำนวยให้เกิดการลงทุนได้ง่ายขึ้น หรือ ตัวแปรที่เป็นอุปสรรคของการลงทุนก็ได้ เช่น

ต้นทุนค่าแรงงาน และ ระดับความเสี่ยงของประเทศผู้รับทุน เพื่ออธิบายการลงทุนในภาคเศรษฐกิจต่างๆ เปรียบเทียบระหว่างภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ Elango and Abel (2004)

ตัวแปรขนาดถนน และ โครงข่ายสาธารณูปโภค ซึ่ง Cieslik and Ryan (2004) ใช้เพื่ออธิบายศักยภาพในเชิงโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่รับทุนจากการลงทุนของประเทศญี่ปุ่นและยังเพิ่มตัวแปรหุ่น (dummy) เพื่อแสดงสถานภาพของประเทศผู้รับทุนด้วย ว่าประเทศปลายทางนั้นเป็นประเทศสมาชิกของสหภาพยุโรปอยู่ในปัจจุบันหรือไม่ ถ้าไม่มีแนวโน้มเป็นสมาชิกในอนาคตหรือไม่ เป็นต้น

ตัวแปรที่ใช้เป็นตัวแทนของธรรมชาติ ได้แก่ ระดับการแปรรูปรัฐวิสาหกิจซึ่งวัดได้จากสัดส่วนของภาคเอกชนในตลาด และรูปแบบของการแปรรูป เป็นอีกตัวแปรสำคัญที่ส่งผลให้ประเทศสมาชิก OECD ตัดสินใจลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ ส่วนความเสี่ยงของประเทศ ซึ่งใช้วัดความไม่แน่นอนของสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ การเมือง และกฎหมาย ก็ถือเป็นอุปสรรคสำคัญของการลงทุนโดยตรงในประเทศสมาชิกใหม่

ตัวอย่างของงานวิจัยที่รวบรวมไว้ดังปรากฏดังตารางที่ 5.1 แสดงให้เห็นว่า เราสามารถแบ่งกลุ่มของปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่ไหลเข้าสู่ฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และ โปแลนด์ ได้เป็น สอง กลุ่มใหญ่ คือ ปัจจัยในเชิงเศรษฐกิจ และปัจจัยที่มีใช่เศรษฐกิจ ดังนี้

ปัจจัยในเชิงเศรษฐกิจ คือปัจจัยที่กำหนดความสามารถในการทำกำไรของบริษัทข้ามชาติในประเทศที่เข้าไปลงทุน ได้แก่

¹ เมื่อวิวัฒนาการด้านการสื่อสาร โทรคมนาคม และเทคโนโลยีสำหรับการทำธุรกรรมข้ามชาติมีการพัฒนามากขึ้น ความสำคัญของตัวแปร “ระยะทาง” จะมีแนวโน้มลดลง และในการทดสอบเชิงปริมาณต่างๆ มีแนวโน้มว่า ระดับนัยสำคัญของตัวแปรนี้ในทางสถิติจะน้อยลงด้วย แต่โดยแนวคิดและกรอบทฤษฎีแล้ว ตัวแปรนี้เป็นตัวบ่งชี้ต้นทุนของการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ งานวิจัยเชิงประจักษ์ที่อาศัยแนวคิด “แบบจำลองโน้มถ่วง” จึงยังคงต้องเก็บตัวแปรนี้ไว้ในแบบจำลอง แม้จะพบว่ามันมีนัยสำคัญทางสถิติค่อนข้างน้อยก็ตาม

1. ต้นทุนปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าแรง ซึ่งพบว่ามียุทธพลอย่างมากต่อการผลิตสินค้าประเภทที่ใช้แรงงานเข้มข้น (labour-intensive industries) และ ดอกเบี้ย ซึ่งมีอิทธิพลต่อการกำหนดความสามารถในการทำกำไร และส่งผลต่อการตัดสินใจเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ
2. ลักษณะตลาด ซึ่งอธิบายได้ด้วยตัวแปรหลายตัว เช่น ระเบียบรายได้ประชาชาติของประเทศที่ไปลงทุน รสนิยมผู้บริโภค เป็นต้น
3. ตัวแปรทางเศรษฐกิจอื่น เช่น ภาษีเงินได้นิติบุคคล สิทธิประโยชน์ของการยกเว้นภาษี และ ต้นทุนค่าขนส่ง ซึ่ง Helpman, et al. (2003) ได้ศึกษาจากอุตสาหกรรมของสหรัฐอเมริกาทั้งสิ้น 52 อุตสาหกรรมที่มีการส่งออกไปยัง 38 ประเทศแล้วพบว่า ต้นทุนค่าขนส่ง กับมาตรการภาษีส่งผลในทางลบต่อการส่งออกอย่างมีนัยสำคัญ

ปัจจัยที่มีใช้เศรษฐกิจ ได้แก่ เสถียรภาพทางการเมือง และในกรณีของสหภาพยุโรป ตัวแปรเชิงสถาบันที่สำคัญคือ การเป็นสมาชิกภาพของสหภาพยุโรป

ทำไมนักลงทุนจำนวนมากจึงสนใจลงทุนในยุโรปตะวันออก Disdier and Mayer (2004) ใช้ข้อมูล 1843 ตัวอย่างของบริษัทข้ามชาติสัญชาติฝรั่งเศสที่เลือกเข้าไปลงทุนในทวีปยุโรปทั้งฝั่งตะวันออกและตะวันตกรวม 19 ประเทศในช่วงค.ศ. 1980 ถึง 1999 เพื่อวิเคราะห์ว่า ยุโรปตะวันตกกับยุโรปตะวันออกมีความต่างกันอย่างไร และปัจจัยใดที่นักลงทุนนำมาพิจารณาในการเลือกเป้าหมายของการลงทุน โดยจากการศึกษาด้วยแบบจำลอง conditional logit model พบว่า ความแตกต่างของยุโรปตะวันออกกับยุโรปตะวันตกส่งผลให้การตัดสินใจเลือกลงทุนมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และปัจจัยที่กำหนดให้เกิดความแตกต่างนี้คือ ปัจจัยด้านสถาบัน ที่สามารถบ่งชี้ได้ด้วยตัวแปรหลายประเภท ได้แก่ (๑) อัตราความเป็นอิสระ (degree of freedom) ซึ่งวัดได้ด้วยสัดส่วนสิทธิการออกเสียงทางการเมือง (๒) อัตราภาษีที่นักลงทุนต้องเผชิญ ทั้งทางตรงและที่แฝงอยู่ในรูปของคอร์รัปชัน เป็นต้น อย่างไรก็ตาม Disdier and Mayer (2004) พบว่า เมื่อกระบวนการเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจ (transition process) เกิดขึ้น และดำเนินไปจนเสร็จสิ้นแล้ว ทำให้อิทธิพลต่อความแตกต่างในเรื่องทำเลเริ่มมีนัยสำคัญน้อยลง

ข้อค้นพบเรื่องปัจจัยเหล่านี้มีความคล้ายคลึงกันกับกรณีนักลงทุนชาวญี่ปุ่น ในงานของ Cieslik and Ryan (2004) ซึ่งอธิบายว่าปัจจัยอีกประการหนึ่งที่มีส่วนดึงดูดการลงทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ คือ การประหยัจากการมีนักลงทุนเชื้อชาติ/สัญชาติเดียวกันอยู่ในประเทศนั้น เพราะเมื่อนักลงทุนต่างชาติไปรวมกันอยู่มากขึ้น สามารถก่อให้เกิดการประหยัจากการรวมกันอยู่

(agglomeration economies) และสามารถใช้ประโยชน์จากการใช้สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกร่วมกันได้ ทำให้เพิ่มแรงดึงดูดการลงทุนได้เพิ่มขึ้น เช่นกรณีของนักลงทุนชาวญี่ปุ่นที่ยังจะมีความมั่นใจมากขึ้นเมื่อมีนักลงทุนชาวญี่ปุ่นอยู่ในประเทศเหล่านี้อยู่ก่อนบ้างแล้ว และยังดึงดูดการลงทุนของนักลงทุนชาวญี่ปุ่นรายอื่นๆ ให้เข้าไปลงทุนเพิ่มขึ้นอีกด้วย (Cieslik and Ryan, 2004)

การมีสัดส่วนของสต็อกทุนไหลเข้าต่อ GDP เพิ่มขึ้นยังสร้างประโยชน์ให้แก่กิจการในอันที่จะทำให้สัดส่วนของกำไรต่อยอดขายเพิ่มขึ้นได้ด้วย Rutkowski (2006) ได้ประมาณกับกรณีของประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรป แล้วพบว่า การลงทุนที่ไหลเข้าสู่ประเทศเพิ่มขึ้น ทุกๆ ร้อยละ 1 จะทำให้สัดส่วนของกำไรต่อยอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 2.2-4.9% แต่ขณะเดียวกันจะทำให้ความน่าจะเป็นของการกระจุกตัวของการลงทุนลดลงได้ถึง 15-29%

นอกเหนือจากการใช้แบบจำลองแบบโน้มถ่วง และเครื่องมือทางเศรษฐมิติแล้ว Marinova and Marinova (2003) สำนวณนักลงทุนจำนวน 217 รายที่สนใจลงทุนในประเทศกลุ่มยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง และพบว่า เหตุจูงใจสำคัญที่สุดคือ โอกาสของการสร้างความเป็นผู้นำตลาดในระยะยาว โดยเห็นว่า นักลงทุนจะสามารถใช้ประเทศสมาชิกใหม่เป็น “ประตู” ไปสู่ตลาดอื่นๆ ในภูมิภาคเดียวกัน นั่นคือ นักลงทุนมิได้มองว่าประเทศสมาชิกใหม่เป็นเพียง “ตลาด” ที่จะแสวงหาประโยชน์ในระยะสั้นเท่านั้น หากแต่เป็นภูมิภาคที่มีศักยภาพสำหรับการดำเนินธุรกิจในระยะยาว ส่วนปัจจัยด้านความแปรปรวนทางเศรษฐกิจ การเงินและการเมือง รวมไปถึงการที่ประชากรมีความสามารถในการซื้อค่อนข้างต่ำนั้น การสำรวจดังกล่าว พบว่า ไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อนักลงทุนข้ามชาติ

แต่ปัจจัยด้านคุณลักษณะของแรงงานที่มีทักษะ และต้นทุนต่ำ มีความสำคัญค่อนข้างมากในประเทศโปแลนด์และฮังการี สำหรับปัจจัยที่นักลงทุนให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ สิทธิประโยชน์ต่างๆ ทั้งในรูปของการยกเว้นภาษี และการให้เงินอุดหนุน นั้น สะท้อนให้เห็นว่า นักลงทุนมีความประสงค์ที่จะลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่จริงๆ แม้ว่าจะต้องเผชิญกับมาตรการภาษีต่างๆ เช่นเดียวกับนักลงทุนในประเทศก็ตาม

กล่าวโดยรวม จากการสำรวจงานวิจัยในอดีตพบว่า ปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศตามแนวคิดดั้งเดิม ได้แก่ ปัจจัยด้านตลาด ปัจจัยด้านปัจจัยการผลิต และปัจจัยกันเกี่ยวกับการพัฒนาประสิทธิภาพ นี่เป็นปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นและสามารถอธิบายการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศโปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็กได้ แต่ก็ไม่เพียงพอที่จะ

อธิบายได้อย่างครบถ้วน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีของประเทศสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรป ซึ่งเป็นประเทศที่เริ่มดำเนินนโยบายเศรษฐกิจด้วยกลไกตลาดมาไม่นานนัก

Campos and Kinoshita (2003) สรุปไว้ว่า ปัจจัยที่จะมีผลต่อการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศในกรณีของประเทศที่เปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจ (transition economies) คือ ปัจจัยสถาบัน และปัจจัยเฉพาะของการเปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจ เพราะการเปลี่ยนผ่านระบบเศรษฐกิจเป็นปัจจัยหนึ่งที่อธิบายว่า ระบบเศรษฐกิจจะมีความสามารถในการดูดซับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศได้มากน้อยเพียงใด หากเศรษฐกิจนั้นยังมีความล่าช้าในการปรับตัว ก็ย่อมต้องใช้เวลาานจนกว่าผลของการลงทุนนั้นจะปรากฏต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจ ในประเด็นนี้ Carstensen and Toubal (2004) ชี้ให้เห็นว่าผลของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่มีต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจนั้น ต้องใช้เวลาพอสมควร โดยจากการใช้ข้อมูล lagged FDI มาวิเคราะห์กระบวนการปรับตัวเข้าสู่ดุลยภาพของการลงทุน แล้วพบว่า ประเทศที่รับทุนจะสามารถปรับตัวได้ราว 65% ของขนาดผลกระทบทั้งหมดใน period แรก และเมื่อเวลาผ่านไป 2 ช่วงเวลา และ 3 ช่วงเวลา ก็จะสามารถปรับตัวได้ร้อยละ 88 และ 95 ตามลำดับ

ตารางที่ 5.1 ตัวอย่างงานวิจัยในอดีตที่ศึกษาปัจจัยกำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในสาธารณรัฐเช็ก โปแลนด์ และ ฮังการี

Author	GDP	per capita GDP	population	inflation	lagged FDI skill & education	labour cost	L-K ratio	natural resources	reg tariff reduction	host-home trade	host-EU trade	export (as % of GDP)	energy consumption	import (% of GDP)	telephone lines	EU accession	corporate tax	tax & legal incentives	government service	privatisation	private business	country risk	uncertainties	distance	proximity to EU	Baltic dummy
Lansbury et al. (1996)						-				+			*								+	*				
Holland and Pain (1998)						-					+										*	-			+	+
Woodward et al. (2000)		+	+			*												+				-				
Carstensen & Toubal (2004)	+				+	+	-	+	-								-			+	+					
Altomonte (1998)		*	+			-																	-		+	
Resimi (2000)		+	+								+															
Altomonte and Guaglian (2002)			+						+									+								
Smarzynsak (2002)		+	+							+							-	+		+						
Brada et al. (2003)	+	-		-					+	+					+						-	-			+	
Kinoshita & Campos (2003)		*		*	+	+	*	+	+	+					+			+	+							
Dohrn (1996)	+																							-		
Bevan and Estrin (2000)	+		-																							
Bevan and Estrin (2004)	+					-										+										
Brenton et al. (1999)	+		-																					-		
Janicki et al. (2004)	+													+												
Disdier and Mayer (2004)																										
Mooser & Cardak (2003)		+										+			+											

ที่มา: รวบรวมโดยผู้วิจัย

หมายเหตุ: +, - และ * หมายถึงมีนัยสำคัญในทางบวก ลบ และไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ตามลำดับ

ในภาพรวมนั้น ประเทศทั้งสามนี้ประสบความสำเร็จต่อการดึงดูดการลงทุน เพราะมีศักยภาพ ทางตลาดค่อนข้างสูงกับมีสภาพแวดล้อมทางกฎหมายและเศรษฐกิจที่ดี แม้ว่าจะมีต้นทุนค่าแรงที่สูงก็ตาม ซึ่งผิดกับบัลแกเรียและโรมาเนีย ที่แม้จะมีค่าแรงถูกแต่กระบวนการปรับตัวที่ช้ากลับเป็นอุปสรรคสำคัญของ FDI อย่างไรก็ดี ผลของขนาดตลาดต่อการดึงดูด FDI นั้น กลับพบว่า เกิดขึ้นในอัตราที่ลดลง ซึ่ง Janicki and Wunnava (2004) พบว่า เมื่อเศรษฐกิจเติบโตขึ้น โดยมี GDP สูงขึ้นในอัตราที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องแล้ว FDI มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง

สำหรับประเด็นสิทธิประโยชน์และแรงจูงใจ ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว หมายถึงมาตรการบางอย่างที่ทำให้อุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมีความได้เปรียบเหนืออุตสาหกรรมอื่นในรูปแบบต่างๆ ที่ทำให้ในที่สุดสามารถจูงใจให้มีการลงทุนในภาคเศรษฐกิจนั้นๆ ได้อย่างมีนัยสำคัญ เช่น มีอัตราผลตอบแทนสูงขึ้น มีต้นทุนหรือความเสี่ยงลดลง ก็ได้รับการศึกษาอย่างแพร่หลาย โดยตัวแปรที่ใช้กันค่อนข้างมาก คือ แรงจูงใจด้านภาษี เช่น การลดภาษีเงินได้นิติบุคคล การมีข้อยกเว้นด้านภาษีต่างๆ และการยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบอุปกรณ์เพื่อการผลิต นอกเหนือจากแรงจูงใจทั้งสามนี้แล้วยังพบว่า ในบางกรณีอาจมีกฎระเบียบทางบัญชีที่ยอมให้มีการคิดค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่ง และการยกยอดขาดทุนสะสมได้

Carstensen and Toubal (2004) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล แล้วพบว่า ไม่ได้มีนัยสำคัญนัก โดยหากอัตราภาษีดังกล่าวลดลงร้อยละ 1 จะทำให้สามารถดึงดูดการลงทุนได้ไม่เกิน 2.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. การที่ตัวเลขค่อนข้างน้อยเช่นนี้ เป็นเพราะโดยทั่วไปแล้ว นักลงทุนมักจะใช้โครงสร้างอัตราภาษีพิเศษมากกว่า แต่ Gorter and Parikh (2003) พบว่า ถ้าประเทศในสหภาพยุโรปประเทศใดลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลลงไปให้ต่ำกว่าอัตราเฉลี่ยของสหภาพยุโรปได้ร้อยละ 1 ก็จะทำให้เกิดการจูงใจให้การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 4

สิทธิประโยชน์เรื่องภาษีในประเทศเจ้าของทุนเองก็นับว่ามีความสำคัญด้วย เช่นถ้าเปรียบเทียบคู่แข่งที่ลงทุนต่างประเทศมากที่สุดสองประเทศ คือ สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นแล้ว จะพบว่า ญี่ปุ่นมีนโยบายที่อนุญาตให้มี tax sparing agreements ในประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ ในขณะที่สหรัฐอเมริกาไม่มีนโยบายนี้ ซึ่งส่งผลให้นักลงทุนญี่ปุ่นมีความเต็มใจที่จะลงทุนต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ มากกว่านักลงทุนสหรัฐ ถึงราวร้อยละ 140-240 (UNCTAD, 2000)

ในขณะที่การศึกษาเรื่องแรงจูงใจหรือสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ โดยใช้ข้อมูลเศรษฐกิจมหภาค เช่น Woodward et al (2000), Altomonte and Guaglian

(2002), Smarzysak (2002) และ Kinoshita and Campos (2003) พบว่า มีผลต่อการดึงดูดการลงทุนในทางบวก แต่หากการศึกษากระทำในระดับนักลงทุน โดยใช้ข้อมูลเชิงทฤษฎีหรือเชิงประจักษ์ที่สัมพันธ์กับนักลงทุน รวมทั้งในการศึกษาเชิงลึกตามกรณีศึกษา กลับพบว่า แรงจูงใจดังกล่าวมิได้มีผลอย่างมีนัยสำคัญต่อการสร้างแรงดึงดูดการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ เช่น Mallya et al (2004) ใช้กรณีศึกษาของ Czech National Incentive Scheme (NIS) ที่เริ่มมาตั้งแต่ค.ศ. 1988 เพื่อทำความเข้าใจสถานการณ์ลงทุนจากต่างประเทศในเช็ก และใช้การสัมภาษณ์นักลงทุน และครอบคลุมการพิจารณามิติที่เกี่ยวกับการลงทุนที่สำคัญคือ ต้นทุน-ผลประโยชน์ คุณภาพของ FDI ว่ามีการพัฒนาหรือไม่ และ มีปรากฏการณ์ crowding-in หรือไม่ เพื่อจะได้นำไปสู่ข้อสรุปเกี่ยวกับแรงจูงใจต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศได้ในที่สุด

ผลการศึกษาค้นคว้าที่สำคัญคือ นโยบายบางประการ เช่น การยกเว้นภาษีในรูปแบบของ Tax Holidays อาจมีผลบ้างในการเพิ่มมูลค่ากระแสลงทุน แต่นโยบายนั้นไม่มีประโยชน์ในการดึงดูด FDI **ที่มีคุณภาพดี** โดยเมื่อ Mallya et al (2004) ทดลองยกเลิก tax holiday จะพบว่า ประโยชน์ที่สังคมได้รับไม่ได้แตกต่างไปจากการมีเลย นอกจากนั้น ยังได้พยายามคำนวณประโยชน์สุทธิ (เพราะงานอื่นๆ มักจะพูดถึงประโยชน์ โดยไม่ได้กล่าวถึงต้นทุนของการมี FDI) ในกรอบข้อสมมติต่างๆ ตั้งแต่กรอบที่จะเอื้อต่อการลงทุนที่สุด จนถึงกรอบที่แย่ที่สุด และได้ผลในลักษณะ simulation เช่น ถ้ามีการว่างงานสูง แต่มี spillovers สูงด้วย การให้แรงจูงใจประมาณ 40,000 ดอลลาร์ต่อ การสร้างงานหนึ่งงาน จะทำให้เกิดประโยชน์ได้ด้วยต้นทุนต่ำ (ถ้าเทียบกับการจ่ายเงินประกันการว่างงาน เป็นต้น)

Antaloczy and Sass (2001) เป็นอีกงานหนึ่งที่แสดงให้เห็นว่า การยกเว้นภาษีแต่เพียงอย่างเดียว สามารถสร้างแรงดึงดูดการลงทุนเฉพาะกรณีของการลงทุนระยะสั้น (footloose investments) เพราะเมื่อระยะเวลาของการยกเว้นหมดไป ผลประโยชน์ก็หมดไป ดังนั้น ถ้าจะใช้มาตรการยกเว้นภาษี เพื่อดึงดูดการลงทุนได้ในระยะยาว รัฐจะต้องอาศัยมาตรการอื่นประกอบด้วย เพื่อให้เกิดผลทั้งเชื่อมโยงทั้งในรูปแบบ backward และ forward linkages และผลประโยชน์นี้ยังทวีคูณในกรณีของกิจการที่ดั่งใหม่ ดังจะเห็นจากกรณีที่เกิดขึ้นในสาธารณรัฐเชค (เพราะกิจการใหม่ย่อมต้องการลดต้นทุนให้ได้มากที่สุด)

เมื่อสิทธิประโยชน์และการส่งเสริมการลงทุนในรูปแบบต่างๆ มีอิทธิพลดึงดูดการลงทุนได้ไม่เข้มข้นนัก ก็แสดงว่า ผู้วางนโยบายจำเป็นต้องเข้าใจในศักยภาพพื้นฐาน และสร้างมาตรการแข่งขันให้มีการลงทุนเข้าสู่พื้นที่หนึ่งๆ มากกว่าที่จะให้แรงจูงใจต่างๆ

5.2 บทวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในประเทศที่ศึกษา

ความเข้มข้นของการลงทุน (investment intensity) เป็นดัชนีหนึ่งที่สามารถบ่งบอกได้ว่าเจ้าของทุนจากประเทศต่างๆ มีบทบาทอย่างไรต่อการลงทุนในประเทศที่รับการลงทุน เพราะในบางกรณีประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนมาก อาจมิได้มีบทบาทเป็นสำคัญโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ได้ ซึ่งเมื่อทราบแล้วว่าประเทศใดมีบทบาทเข้มข้นในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์แล้ว เราจะสามารถศึกษาพฤติกรรมของนักลงทุนจากประเทศนั้นๆ ในรายละเอียดได้ต่อไป

การวัดความเข้มข้นของการลงทุนสามารถทำได้ 2 ลักษณะ คือ การวัดความเข้มข้นของการออกไปลงทุนในต่างประเทศ (outward investment intensity) และการวัดความเข้มข้นของการรับทุนจากต่างประเทศ (inward investment intensity) โดยคำนวณได้ดังนี้

ก) ดัชนีวัดความเข้มข้นการลงทุนของประเทศ i ในประเทศ j (outward investment intensity)

$$OINT_{ij} = \frac{\frac{OFDI_{ij}}{OFDI_i}}{\frac{IFDI_j}{IFDI_w - IFDI_i}} \quad (5.1)$$

ข) ดัชนีวัดความเข้มข้นการลงทุนจากประเทศ j ในประเทศ i (inward investment intensity)

$$IINT_{ij} = \frac{\frac{IFDI_{ij}}{IFDI_i}}{\frac{OFDI_j}{OFDI_w - OFDI_i}} \quad (5.2)$$

โดยที่ $OFDI_{ij}$ คือ มูลค่าการลงทุนโดยตรงของประเทศ i ในประเทศ j

$OFDI_i$, $OFDI_j$ และ $OFDI_w$ คือ มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งหมดของประเทศ i , j และของโลก ตามลำดับ

$IFDI_{ij}$ มูลค่าการลงทุนโดยตรงในประเทศ i จากประเทศ j

$IFDI_i$, $IFDI_j$ และ $IFDI_w$ คือ มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศทั้งหมดในประเทศ i , j และในทุกประเทศในโลก ตามลำดับ

ในที่นี้ ประเทศที่เลือกศึกษาคือ สาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และ โปแลนด์ ซึ่งจัดว่าเป็นประเทศที่มีบทบาทในด้านการส่งออกทุนไปยังต่างประเทศน้อยมาก โดยมีกระแสทุนไหลออกในพ.ศ. 2548 คิดเป็นมูลค่าเพียง 896, 1346 และ 1455 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. เท่านั้น ในขณะที่โลกมีกระแสทุนไหลออกในปีเดียวกัน คิดเป็นมูลค่า 778.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. นั่นคือ คิดเป็นสัดส่วนไม่ถึงร้อยละ 0.2

เสียด้วยซ้ำ การศึกษาในที่นี้ จึงเน้นเฉพาะที่การรับทุนจากต่างประเทศ ซึ่งทำได้โดยการคำนวณดัชนีวัดความเข้มข้นของการลงทุนจากประเทศอื่นๆ ในประเทศทั้งสามนี้ (inward investment intensity) เท่านั้น โดยพิจารณาเฉพาะประเทศเจ้าของทุนหลัก 5 อันดับแรก ในแต่ละประเทศ

ถ้าพิจารณาวิธีการคำนวณ inward investment intensity ดังสมการ (5.2) ข้างต้น จะเห็นว่าค่า “ตัวตั้ง” ของดัชนีนี้ สะท้อนให้เห็นสัดส่วนของทุนจากประเทศ j ในประเทศ i ว่ามีมากน้อยเพียงใด หากสัดส่วน $IFDI_{ij}/IFDI_i$ นี้สูง ก็แสดงว่า ทุนจากประเทศ j ครองสัดส่วนจำนวนมากในประเทศ i ซึ่งแน่นอนว่า จะต้องมียกย่องอย่างมากต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ i

อย่างไรก็ดี การที่ประเทศ j สามารถลงทุนด้วยสัดส่วนค่อนข้างมากในประเทศ i ก็มิได้หมายความว่า จะมีอิทธิพลต่อประเทศ i โดยสมบูรณ์ เพราะโดยเปรียบเทียบแล้ว ประเทศ j นั้นอาจเป็นประเทศใหญ่ที่มีศักยภาพในการลงทุนได้ทั่วไปในทุกประเทศทั่วโลก เราจึงต้องคำนึงถึงความสามารถในการลงทุนของประเทศ j ในตลาดโลกด้วย ซึ่งสามารถทำได้โดยการถ่วงน้ำหนักสัดส่วนทุนของประเทศ j ในประเทศ i ด้วยน้ำหนักของการลงทุนโดยตรงของประเทศ j ในตลาดโลก โดยหักกระแสการลงทุนไหลออกของประเทศ i ซึ่งเป็นประเทศที่รับการลงทุนออกไป ดังจะเห็นจากค่า “ตัวหาร” ที่แสดงสัดส่วนของการลงทุนโดยตรงทั้งหมดของประเทศ j ($OFDI_j$) เมื่อเปรียบเทียบกับการลงทุนโดยตรงทั้งหมดในที่อื่นๆ ในตลาดของโลก ($OFDI_w - OFDI_i$)

ดัชนีความเข้มข้นของการลงทุนไหลเข้าจึงสามารถมีค่าได้ในช่วง $(-\infty, +\infty)$ โดยถ้ามีค่าเข้าใกล้ 1 ก็แสดงว่า ความเข้มข้นที่ประเทศ j ไปลงทุนในประเทศ i นั้นมิได้แตกต่างจากความเข้มข้นที่ประเทศ j ไปลงทุนที่ต่างๆ ในโลก แต่ถ้าค่าความเข้มข้นมากกว่าหนึ่ง ก็แสดงว่า ประเทศ j ลงทุนในประเทศ i ด้วยความเข้มข้นค่อนข้างมากโดยเปรียบเทียบกับการลงทุนในที่อื่นๆ ของโลก และสุดท้าย หากค่าความเข้มข้นมีค่าต่ำและน้อยกว่าหนึ่งก็แสดงว่า ประเทศ j ลงทุนในประเทศ i ด้วยความเข้มข้นค่อนข้างน้อยโดยเปรียบเทียบกับการลงทุนในที่อื่นๆ ของโลก

ดัชนีความเข้มข้นนี้อาจมีค่าติดลบได้ ถ้าหากประเทศ j ที่เราทำการศึกษา นั้นนำทุนที่เคยลงทุนไว้ออกไปจากประเทศ i ในลักษณะที่เรียกว่า disinvestments ซึ่งมักเกิดขึ้นถ้าประเทศเจ้าของทุนต้องการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศหนึ่งไปสู่อีกประเทศหนึ่ง ตัวอย่างเช่นกรณีที่ประเทศเยอรมนีนำทุนออกจากสหรัฐอเมริกาในปีพ.ศ. 2547 เป็นจำนวนมากถึง -7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. และหันไปลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ของสหภาพยุโรปหลายๆ คือ สาธารณรัฐเช็ก เป็นจำนวน 11,783 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ฮังการีเป็นจำนวน 5,725 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. และโปแลนด์เป็นจำนวน 1,175 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งเมื่อรวมการลงทุนของเยอรมนีในทุกประเทศแล้ว กระแสทุนไหลออกรวมของเยอรมนีสุทธิในพ.ศ. 2547 มีเพียง 1,883 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. เท่านั้น เป็นต้น

ผลการคำนวณดัชนีวัดความเข้มข้นการลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ที่เลือกศึกษาในปี 2547 ซึ่งเป็นปีของการขยายสมาชิกภาพ ปรากฏในตารางที่ 5.2 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ประเทศที่มีความเข้มข้นของการลงทุนสูงสุดในทั้งสามประเทศ คือ เยอรมนี โดยมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 530, 66 และ 39 ในประเทศอังกฤษ สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ตามลำดับ ตามมาด้วยประเทศ เนเธอร์แลนด์ซึ่งมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 5.2, 18.9 และ 3.6 ตามลำดับ

ประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดของโลกอย่างเช่นสหรัฐอเมริกา² นั้น กลับมีค่าดัชนีความเข้มข้นการลงทุนในอังกฤษ สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ที่ค่อนข้างต่ำและน้อยกว่า 1 คือ 0.12, 0.37 และ 0.14 ตามลำดับ หรือแม้แต่ญี่ปุ่น และสหราชอาณาจักร ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนนับเป็นอันดับ 4 และ 5 ในอังกฤษ แต่ก็มีความเข้มข้นน้อยกว่า 1 เช่นกัน ผลการศึกษานี้จึงเสริมให้เห็นว่า ประเทศที่มีบทบาทอย่างมากในประเทศสมาชิกใหม่ทั้งสามนี้อย่างชัดเจน คือ สหพันธรัฐเยอรมนี และเนเธอร์แลนด์ ส่วนญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกานั้น แม้ว่าจะมีมูลค่าลงทุนสูง แต่ตลาดยุโรปนั้นก็มิใช่ตลาดหลักของประเทศเหล่านี้ก็เป็นได้ ดังนั้น การจะทำความเข้าใจนโยบายต่อการลงทุน เราควรจะต้องทำความเข้าใจลักษณะพฤติกรรมและทุนของเยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และลักเซมเบิร์กที่มีต่อการลงทุนโดยตรงจากในประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังกฤษ และโปแลนด์

² สหรัฐอเมริกา มีมูลค่าการลงทุนเฉลี่ยในช่วงปี 2543-48 เป็นอันดับ 1 ของโลก คือ ราว 123 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. แต่ในปี 2548 สหรัฐอเมริกามี มีกระแสการลงทุนไหลออกติดลบ นั่นคือ -12.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ.

ตารางที่ 5.2 ความเข้มข้นของกระแสการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ พ.ศ. 2547

อันดับที่	ประเทศเจ้าของทุน (j)	IFDI _{ij}	IFDI _{ij} /IFDI _i	OFDI _{ij}	OFDI _{ij} /(OFDI _w -OFDI _i)	ความเข้มข้น
		(1)	(2)	(3)	(4)	(2)/(4)
i = โปแลนด์						
1	ฝรั่งเศส	1,576	0.12	57,006	0.0702	1.74
2	เนเธอร์แลนด์	982	0.08	17,283	0.0213	3.58
3	สหรัฐอเมริกา	1,428	0.11	222,437	0.2738	0.41
4	เยอรมนี	1,175	0.09	1,883	0.0023	39.38
5	สวีเดน	438	0.03	20,985	0.0258	1.32
รวมกระแสทุนไหลเข้า (IFDI _i)		12,873				
รวมกระแสทุนไหลออก (OFDI _i)		794				
i = อังกฤษ						
1	เยอรมนี	5,725	1.23	1,883	0.0023	530.43
2	เนเธอร์แลนด์	519	0.11	17,283	0.0213	5.24
3	สหรัฐอเมริกา	154	0.03	222,437	0.2740	0.12
4	ญี่ปุ่น	131	0.03	30,951	0.0381	0.74
5	สหราชอาณาจักร	65	0.01	94,862	0.1168	0.12
รวมกระแสทุนไหลเข้า (IFDI _i)		4,654				
รวมกระแสทุนไหลออก (OFDI _i)		1,122				
i = สาธารณรัฐเช็ก						
1	เนเธอร์แลนด์	2,002	0.40	17,283	0.0213	18.91
2	เยอรมนี	758	0.15	1,883	0.0023	65.69
3	ลักเซมเบิร์ก	544	0.11	4,245	0.0052	20.92
4	สหรัฐอเมริกา	505	0.10	222,437	0.2739	0.37
5	ออสเตรีย	439	0.09	7,388	0.0091	9.70
รวมกระแสทุนไหลเข้า (IFDI _i)		4,974				
รวมกระแสทุนไหลออก (OFDI _i)		1,014				
รวมกระแสทุนไหลออกทั้งหมดของโลก (OFDI _w)					813,068	

ที่มา: การคำนวณของผู้เขียน

- แหล่งข้อมูล:
- 1/ UNCTAD World Investment Report 2006 (www.unctad.org)
 - 2/ Poland Investment Agency (www.paiz.gov.pl)
 - 3/ Statistics Department, Central Bank Hungary (www.cbh.hu)
 - 4/ Czech National Bank (www.cnb.cz)

5.3 ลักษณะทุนของประเทศเจ้าของทุนหลักในโปแลนด์ อังกฤษ และสาธารณรัฐเช็ก

สหพันธรัฐเยอรมนีและเนเธอร์แลนด์คือ 2 ใน 10 อันดับแรกของประเทศที่มีบทบาทในการส่งออกทุนไปยังต่างประเทศทั่วโลกในช่วงปี 2543-2548 ดังจะเห็นจากตารางที่ 5.3 ทั้งสองประเทศมีทุนไหลออกเฉลี่ยในช่วงเวลาดังกล่าวประมาณ 56.5 และ 28.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.2 และ 3.6 ตามลำดับ และทั้งสองประเทศก็มีความเข้มข้นอย่างสูงในอังกฤษและสาธารณรัฐเช็ก

ตารางที่ 5.3 กระแสการลงทุนไหลออก (FDI outflows) แยกตามประเทศเจ้าของทุน 15 อันดับแรกของโลก เฉลี่ยพ.ศ. 2543-2548

ประเทศเจ้าของทุน	ล้านดอลลาร์สหรัฐ.						
	2543	2544	2545	2546	2547	2548	เฉลี่ย 43-48
โลก	1,244,465	764,197	539,540	561,104	813,068	778,725	783,517
ประเทศพัฒนาแล้ว	1,097,521	684,786	485,111	514,806	686,262	646,206	685,782
ประเทศกำลังพัฒนา	143,757	76,715	49,742	35,566	112,833	117,463	89,346
1 สหรัฐอเมริกา	142,626	124,873	134,946	129,352	222,437	-12,714	123,587
2 สหราชอาณาจักร	233,371	58,855	50,300	62,187	94,862	101,099	100,112
3 ฝรั่งเศส	177,449	86,767	50,441	53,147	57,006	115,668	90,080
4 เนเธอร์แลนด์	75,635	50,592	32,019	44,181	17,282	119,454	56,527
5 เบลเยียมและลักเซมเบิร์ก	86,362	100,646	8,980	5,285	5,880	15,994	37,191
6 สเปน	58,213	33,106	32,715	27,529	60,532	38,772	41,811
7 ญี่ปุ่น	31,558	38,333	32,281	28,800	30,951	45,781	34,617
8 แคนาดา	44,675	36,028	26,773	21,516	43,254	34,083	34,388
9 ฮังการี	59,352	11,345	17,463	5,492	45,716	32,560	28,655
10 เยอรมนี	56,557	39,684	18,946	6,174	1,883	45,634	28,146
11 สวิตเซอร์แลนด์	44,673	18,320	8,203	15,442	26,838	42,858	26,055
12 สวีเดน	40,971	7,335	10,599	21,080	20,985	25,938	21,151
13 อิตาลี	12,316	21,472	17,123	9,071	19,262	39,671	19,819
14 เกาหลีใต้	34,400	22,544	8,980	5,285	5,880	15,994	15,514
15 นอร์เวย์	13,197	19,903	7,351	15,037	3,675	14,461	12,271

ที่มา: World Investment Report 2006

เยอรมนีเป็นประเทศที่มีสัดส่วนของทุนสะสมในประเทศสาธารณรัฐเช็กและฮังการีเกินกว่าครึ่งหนึ่ง เพราะทั้งสองประเทศนี้มีตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ในขณะที่ยังมีต้นทุนค่าแรงต่ำอยู่ และยังมีดัชนีความเสี่ยงที่ค่อนข้างต่ำ มีบทบาทของภาคเอกชนในระบบเศรษฐกิจที่อยู่ในสัดส่วนสูง

การลงทุนของเยอรมนีในสหภาพยุโรปเป็นไปเพื่อแสวงหาประสิทธิภาพ โดย Jungnickel and Keller, 2003 ศึกษาพฤติกรรมการลงทุนของนักลงทุนเยอรมนี พบว่า เยอรมนีมุ่งแสวงหาความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านของประเทศที่จะเข้าไปลงทุน การประหยัดจากการขยายขนาดการผลิต และศักยภาพของการพัฒนาเทคโนโลยี นอกจากนี้ ยังมีแนวโน้มว่า การลงทุนของชาวเยอรมนีมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับการส่งออกและนำเข้าด้วย

เจ้าของทุนสำคัญอย่างเยอรมนีนั้น ตัดสินใจเข้าไปลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ด้วยแรงผลักดัน 3 ประการ ซึ่งล้วนแต่เป็นผลมาจากการขยายสมาชิกภาพทั้งสิ้น นั่นคือ การขยายศักยภาพตลาด การลดภาษี และการมีมูลค่าการค้าเพิ่มขึ้น (Toubal, 2003) อย่างไรก็ตาม กระบวนการปรับตัวและสร้างความเป็นหนึ่งเดียวระหว่างชาติสมาชิกที่เกิดขึ้นภายหลังการขยายสมาชิกภาพ มีแนวโน้มทำให้ค่าแรงต่อหน่วยเพิ่มขึ้น ดังที่แสดงไว้ในตารางที่ 2.4 หน้า 26 ของรายงานนี้ ซึ่งชี้ให้เห็นว่า ค่าจ้างขั้นต่ำของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงมาก ในช่วงปีค.ศ. 2000 – 2007 โดยเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 14.6, 14.5 และ 6.6 ต่อปี พร้อมๆ กันนั้น ระดับราคาสินค้าบริโภคในช่วงเวลาเดียวกันในประเทศทั้งสาม ยังเพิ่มขึ้นอยู่ในช่วงร้อยละ 2-3 ด้วย จนอาจส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง และส่งผลต่อการดึงดูด FDI จากเยอรมันในอนาคตได้

ในรายละเอียดนั้น Toubal (2003) ใช้ข้อมูลในลักษณะ panel เพื่อวิเคราะห์การตัดสินใจลงทุนของนักลงทุนเยอรมันในประเทศสมาชิกใหม่ โดยข้อมูลดังกล่าวนี้เป็นข้อมูลระดับผลผลิตและวิเคราะห์แบบ fixed-effect panel ในช่วงปี 1996-1999 โดยใช้ศักยภาพของตลาดแทนที่จะเป็น GDP สำหรับวัดความสามารถในการเข้าสู่ตลาดของการลงทุน ทั้งนี้เพราะความสามารถในการลงทุนในประเทศหนึ่ง มิได้ขึ้นอยู่กับขนาดของ GDP หรือกำลังซื้อ แต่ขึ้นอยู่กับความสามารถในการเข้าถึงตลาดดังกล่าวด้วย

ผลการศึกษาของ Toubal (2003) ชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้เยอรมนีตัดสินใจเข้าไปลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ คือ การเป็นสมาชิกของสหภาพยุโรป ที่ส่งผลให้มีการลดกำแพงภาษีระหว่างชาติสมาชิก ในแง่ของผลการศึกษาเชิงประจักษ์ พบว่า เมื่ออัตรากำไรการค้าระหว่างประเทศลดลงร้อยละ 1 จะดึงดูดสต็อกของทุนเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 0.38 นอกจากนี้ ถ้าการค้าระหว่าง

ประเทศเยอรมนีกับคู่ค้า ซึ่งเป็นสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นด้วยในอัตราร้อยละ 1 ก็จะทำให้การลงทุนโดยตรงจากเยอรมันไปสู่สมาชิกใหม่เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.58

การลงทุนของเยอรมนีในประเทศสมาชิกใหม่ มักมีลักษณะเป็น vertical FDI โดย Toubal (2003) พบว่า ถ้าอัตราค่าจ้างแรงงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 แล้ว สต็อกของ FDI จะลดลงมากถึง 6.8-10.4% แต่ถ้าแรงงานเหล่านี้มีการศึกษาและสามารถพัฒนาทักษะเพิ่มขึ้นได้ร้อยละ 1 สต็อกของ FDI จะเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 0.34 นอกจากนี้ ประเทศใดที่มีความก้าวหน้าด้านการแปรรูปรัฐวิสาหกิจมากกว่า หรือ ก้าวหน้ากว่า ก็จะสามารถดึงดูด FDI ได้มากกว่า นั่นแสดงว่า ถ้าภาคเอกชนมีบทบาทมากขึ้น ก็จะยิ่งส่งผลให้มีแรงจูงใจ FDI มากขึ้น ดังจะเห็นจากหลักฐานที่ว่า ถ้าสัดส่วนของภาคเอกชนมีบทบาทต่อการดำเนินเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 แล้ว FDI ของเยอรมันสู่ประเทศสมาชิกใหม่จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.64%

เยอรมันมิได้พิจารณาเฉพาะการแปรรูปรัฐวิสาหกิจในปัจจุบันเท่านั้น หากแต่ให้ความสำคัญต่อความพยายามดำเนินการแปรรูปรัฐวิสาหกิจในอดีตด้วย โดยจากการใช้ตัวแปร lag ของสัดส่วนภาคเอกชน ซึ่งให้เห็นว่า ถ้าการแปรรูปทำให้ภาคเอกชนมีบทบาทเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 แล้ว จะคาดการณ์ได้ว่า FDI จะเพิ่มขึ้นในอนาคตประมาณร้อยละ 0.93%

ลักษณะหนึ่งของการลงทุนของเยอรมันในประเทศสมาชิกใหม่คือ เป็นการลงทุนในลักษณะ border-crossing production network ที่อยู่บนพื้นฐานความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของประเทศที่รับทุน และความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านกับการประหยัดต่อการขยายขนาดการผลิต มากกว่าที่จะเป็นการลงทุนแบบเดิมๆ ดังจะเห็นได้จากการประมาณค่าที่พบว่า specialization index กับการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม โดยกิจการที่มีชาวเยอรมันเป็นเจ้าของ มีความสัมพันธ์เป็นบวกซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ R&D intensity ยังมีอิทธิพลทางบวกต่อการจูงใจให้เยอรมนีลงทุน เพราะ R&D คือปัจจัยพื้นฐานสำหรับการบ่งชี้ความสามารถในการแข่งขันของหน่วยผลิตด้วย

German FDI อย่างเดียวก็สามารถจะไปสร้างงานที่ยุโรปตะวันออกได้ โดยเป็นการเสริม (addition) ไม่ใช่การแทนที่ (replacement) ดังนั้น การลงทุนในประเทศยุโรปตะวันออกนี้ ก็เท่ากับเป็นการขยายตลาดไปสู่ตลาดที่เติบโตเร็ว ซึ่งดีกว่า การพยายามลดต้นทุนในประเทศเดิม ซึ่งเมื่อความแตกต่างในเรื่องต้นทุนค่าจ้างเป็นปัจจัยสำคัญ เราจะพบว่า ต้นทุนค่าแรงในประเทศทั้งสามนี้ต่ำกว่าประเทศในยุโรปเดิมทำให้มีการลงทุนในกลุ่ม labour-intensive มากกว่า เช่น เน้นกลุ่มสิ่งทอและอิเล็กทรอนิกส์ โดยที่ประเด็น productivity ที่ยังน้อยกว่ายุโรปตะวันตกถึงกว่า 2-3 เท่า นั้นมิได้เป็นอุปสรรคมากนัก เพราะการลงทุนของยุโรปตะวันตกเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพให้ยุโรปตะวันออกด้วย

อย่างไรก็ดี เป้าหมายหลักของเยอรมนีคือเป็นประเทศที่มีศักยภาพด้านเทคโนโลยี ซึ่งสะท้อนความสำคัญของ asset-seeking strategies และ efficiency-oriented strategies ซึ่งมีการศึกษาในเชิงประจักษ์ที่ชี้ให้เห็นว่า ทุนของเยอรมนีมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างประสิทธิภาพ (productivity) ของแรงงานและรวมไปถึงการเคลื่อนย้ายองค์ความรู้ระหว่างชาติสมาชิกสหภาพยุโรปด้วยกัน และนับเป็นการสอดคล้องกับ Lisbon Strategy ที่ออกแบบโดยสหภาพยุโรปในการขับเคลื่อนให้สหภาพมีการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยดำรงความสามารถในการแข่งขันไว้ได้

ในอดีตนั้น นักลงทุนที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ และฝรั่งเศส ซึ่งการที่ประเทศเหล่านี้ลงทุนในโปแลนด์เป็นจำนวนมาก เป็นเพราะ เยอรมันเป็นเพื่อนบ้านที่ใกล้ชิด ฝรั่งเศสถือเป็นศูนย์กลางทางการเงิน เนเธอร์แลนด์จัดเป็นประเทศที่มีนักลงทุนจากที่อื่นใช้เป็นทางผ่าน เช่น ญี่ปุ่นมีสำนักงานใหญ่ของบริษัทข้ามชาติในเนเธอร์แลนด์ และเข้ามาลงทุนในโปแลนด์โดยอาศัยชื่อของบริษัทที่ตนเองมีสำนักงานในเนเธอร์แลนด์ เป็นต้น

นักลงทุนจากอาเซียนมิใช่นักลงทุนหลักในประเทศเหล่านี้ แต่ถ้าพิจารณา ASEAN + 3 จะพบว่าเป็นนักลงทุนที่สำคัญในโปแลนด์ โดยมีญี่ปุ่นและเกาหลีเป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ สำหรับประเทศไทย อินโดนีเซีย หรือ มาเลเซีย นั้น ถือว่ามีสัดส่วนของ FDI ในโปแลนด์ที่น้อยมาก อย่างไรก็ตาม จากการจัดงาน Thailand Expo ในหลายๆ ครั้ง มักมีผู้ประกอบการสนใจส่งออกสินค้ามากกว่าการลงทุน ซึ่งการที่ผู้ประกอบการไทยไม่ค่อยสนใจลงทุนในนั้น ในทัศนะของชาวโปแลนด์เห็นว่าเป็นเพราะนิสัยของคนไทยเองที่ไม่นิยมผูกพันการลงทุนระยะยาวในประเทศอื่น ตรงกันข้ามกับอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีบทบาทด้านการลงทุนกับโปแลนด์มากที่สุด ซึ่งในขณะนี้ โปแลนด์ได้พยายามกำหนดให้มีมาตรการส่งเสริมต่างๆ เพื่อชักจูงให้นักลงทุนอาเซียนมาลงทุนในโปแลนด์แล้ว แต่ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ความสามารถในการแข่งขันของโปแลนด์ยังนับว่าอยู่ในระดับดี เมื่อเทียบกับประเทศสมาชิกของยุโรปอื่นๆ แรงงานชาวโปแลนด์ที่เคยไปทำงานในต่างประเทศ เริ่มเดินทางกลับไปตั้งรกรากในประเทศโปแลนด์ ด้วยเหตุผลที่ว่า ชาวโปแลนด์เหล่านี้เริ่มเห็นโอกาสและศักยภาพของโปแลนด์ ที่กำลังพัฒนาอย่างดี ประชากรมีโอกาสเป็นเจ้าของกิจการได้ เงินสกุล Zloty ก็เริ่มมีค่าเพิ่มขึ้น และการส่งออกก็เพิ่มสูงขึ้นด้วย

5.4 บทสรุป

บทนี้ได้ตั้งเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการดึงดูดการลงทุนไปสู่ประเทศสาธารณรัฐเช็ก อังกฤษ และโปแลนด์ โดยอิงกับงานที่ศึกษาเกี่ยวกับยุโรปตะวันออก และยังวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในทั้งสามประเทศ พบว่า คือ เยอรมนี มีความเข้มข้นสูงสุดในทั้งสามประเทศ ตามมาด้วยประเทศเนเธอร์แลนด์ ในขณะที่ประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดของโลกอย่างเช่นสหรัฐอเมริกา นั้น กลับมีค่าดัชนีความเข้มข้นการลงทุนในอังกฤษ สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ที่ค่อนข้างต่ำ แต่แม้แต่ญี่ปุ่น และสหราชอาณาจักร ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนนับเป็นอันดับ 4 และ 5 ในอังกฤษ แต่ก็มีดัชนีความเข้มข้นน้อยเช่นกัน

ด้วยข้อจำกัดของข้อมูลการลงทุนของไทยในประเทศทั้งสาม ทำให้ไม่สามารถสร้างแบบจำลองทางเศรษฐมิติเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการลงทุนได้ แต่เราสามารถอาศัยข้อมูลและผลการศึกษามาอนุมานนัยต่อโอกาสของการลงทุนของไทยได้ดังจะกล่าวในบทต่อไป

นัยต่อโอกาสการลงทุนไทย

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปส่งผลดีต่อประเทศต่างๆ ที่มีใช้สมาชิกในหลายรูปแบบ เช่น ตลาดมีขนาดใหญ่ขึ้น โดยที่สหภาพยุโรปที่ขยายสมาชิกภาพครั้งที่ 5 นั้นมีส่วนการค้าร้อยละ 19 ของการค้าโลก ครองสัดส่วนผลผลิตร้อยละ 25 ของ GDP รวม เป็นเจ้าของทุนที่ไปลงทุนในที่ต่างๆ ถึงร้อยละ 46 และเป็นแหล่งรองรับการลงทุนจากต่างประเทศรวมคิดเป็นร้อยละ 24 ของการลงทุนของโลก มีประชากรคิดเป็น ร้อยละ ของโลก

การมีประชากรเพิ่มขึ้น ทำให้มีขนาดตลาดที่ใหญ่ขึ้นด้วย สินค้าที่ผลิตขึ้นในประเทศหนึ่งๆ สามารถส่งไปยังประเทศสมาชิกอื่นๆ ได้ และยังเป็น gateway สำหรับประเทศในทวีปยุโรปอื่นๆ รวมทั้งประเทศรัสเซียและกลุ่ม CIS ด้วย มีการเคลื่อนย้ายทุนได้เสรี ทำให้สามารถตั้งกิจการในประเทศสมาชิกใดๆ ได้

ในด้านการค้า ประเทศสมาชิกต่างๆ ไม่มีกำแพงภาษีต่อกัน ผนวกกับการทำให้กฎระเบียบและพิธีการศุลกากรต่างๆ มีลักษณะเดียวกัน ทำให้การเคลื่อนย้ายสินค้าทำได้ง่าย คล่องตัว รวดเร็ว และมีต้นทุนธุรกรรมต่ำ ทั้งด้านการบริหารจัดการ และการขนส่ง

นอกจากนี้ การที่ประเทศสมาชิกใหม่เข้าเป็นสมาชิกของ EU ก็เท่ากับว่าเป็นสมาชิกขององค์กรการค้าโลก ทำให้มีการปกป้องสิทธิของสินทรัพย์ทางปัญญา มีการจัดซื้อจัดจ้างที่โปร่งใส เป็นไปตามเงื่อนไขของ WTO ไม่มีการเลือกปฏิบัติระหว่างชาติเจ้าของทุน และยังมีการพัฒนาสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่อง ทำให้เป็นโอกาสที่ดีสำหรับทุนจากทุกประเทศ

การที่ประเทศสาธารณรัฐเช็ก โปแลนด์ และฮังการี มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด รวมทั้งมีนโยบายที่ส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศอย่างเข้มแข็งเช่นนี้ จึงเกิดเป็นคำถามว่า ประเทศไทยมี

โอกาสเข้าไปลงทุนในประเทศสมาชิกใหม่ที่เลือกศึกษาในที่นี้ได้หรือไม่ ถ้าได้แล้ว จะทำได้
อย่างไร และในทางกลับกันประเทศไทยจะสามารถดึงดูดการลงทุนจากสามประเทศนี้ได้หรือไม่

นับถึงปี 2007 ประเทศไทยมีการลงทุนในต่างประเทศสะสม (outward stock) รวมเท่ากับ
7,025 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 1990 ซึ่งมีอยู่เพียง 418 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. เท่านั้น อย่างไรก็ตาม
ก็ดี หากคิดเป็นสัดส่วนแล้ว จะพบว่า ปริมาณการลงทุนในต่างประเทศสะสมนี้ยังมีสัดส่วนที่น้อย
มากในตลาดโลก คือ คิดเป็นร้อยละ 0.05 เท่านั้น ในส่วนของกระแสการลงทุนขาออก (outward
flow) ก็นับว่าน้อยมากเช่นกัน กล่าวคือมีมูลค่าประมาณ 1,756 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. หรือคิดเป็นร้อย
ละ 0.09 ของกระแสการลงทุนออกของโลก (ตารางที่ 6.1)

ตารางที่ 6.1 การลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศของไทยไปยังโลก

ปี	ล้านดอลลาร์สหรัฐ.		ร้อยละของการลงทุนของโลก	
	Flow	Stock	Flow	Stock
1980	3.00	12.89	0.01	0.00
1985	1.00	14.24	0.00	0.00
1990	154.00	417.57	0.06	0.02
1995	887.00	2276.35	0.25	0.08
2000	-22.00	2203.00	0.00	0.04
2005	503.04	5069.00	0.06	0.05
2006	1032.05	5269.00	0.08	0.04
2007	1755.91	7024.91	0.09	0.05

ที่มา: UNCTAD (2008)

ในภาพรวม ประเทศไทยเป็นประเทศผู้รับทุนสุทธิ โดยมีอัตราเฉลี่ยของทุนสะสม (FDI
positions) ค่อนข้างคงที่ คือ ประมาณร้อยละ 13 ต่อปี ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม
การลงทุน (BOI) แสดงให้เห็นว่า ประเทศที่เป็นเจ้าของทุนสำคัญในประเทศไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น
สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา จีนและฮ่องกง ส่วนเงินลงทุนที่มาจากสหภาพยุโรปนั้น ส่วนใหญ่มาจาก
เยอรมนี สหราชอาณาจักร และเนเธอร์แลนด์ โดยไม่ปรากฏข้อมูลการลงทุนจากสาธารณรัฐเช็ก
ฮังการีและโปแลนด์ในประเทศไทย

ถ้าพิจารณาเฉพาะการลงทุนที่ได้รับอนุมัติ และรายงานโดยสำนักงานคณะกรรมการ
ส่งเสริมการลงทุน จะเห็นการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างก่อนและหลังปี 1997 กล่าวคือ ในช่วงก่อน
เกิดวิกฤตเศรษฐกิจปี 1997 การลงทุนจากต่างประเทศที่เข้าสู่ประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่ม
สถาบันการเงินและอสังหาริมทรัพย์ แต่เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจแล้ว เงินทุนส่วนใหญ่ไหลเข้าสู่สาขา

อุตสาหกรรมและการค้า โดยเฉลี่ยแล้ว ในสองกลุ่มนี้ครองสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-75 ของเงินลงทุนทั้งหมดที่เข้าสู่ประเทศไทย

ในด้านความสามารถของการลงทุนในต่างประเทศ (outward performance) นั้น UNCTAD จัดประเทศไทยให้อยู่ในกลุ่ม below potential ซึ่งแม้ว่าจะมีศักยภาพ (potential) คิดเป็นอันดับ 59 แต่มีผลการดำเนินการในการส่งออกทุน (FDI Performance) ค่อนข้างต่ำ คือลำดับที่ 70

แต่ก็พบว่า มีผู้ประกอบการที่สามารถลงทุนในประเทศสมาชิกสหภาพยุโรปได้ เช่น ส.ขอนแก่น ซึ่งเข้าไปลงทุนผลิตสินค้าอาหารในประเทศโปแลนด์ และส่งออกสินค้ากระจายไปยังตลาดสหภาพยุโรป ดังกรณีศึกษาในกรอบที่ 6.1

การที่ประเทศไทยมีบทบาทด้านการลงทุนในตลาดโลกน้อยมากเช่นนี้ นับว่าไม่น่าแปลกใจ เพราะประเทศที่จะสามารถลงทุนในต่างประเทศได้ ต้องมีทุน (เงินออม) ส่วนเกินอยู่ภายในประเทศมากพอดังเช่น ญี่ปุ่น หรือจีน ทำให้สามารถส่งทุนออกนอกประเทศได้ ซึ่งหากเก็บทุนไว้ภายในประเทศ จะมีผลต่อเสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยน

จากตารางที่ 6.1 ข้างต้น เราได้เห็นการลงทุนขาออกอย่างชัดเจนในช่วงปี 1985-95 ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นการขับเคลื่อนของการเปิดเสรีทางการเงิน (financial liberalisation) และ การจัดตั้ง BIBF ที่ทำให้มูลค่ากระแสลงทุนขาออกเพิ่มขึ้นจากเพียง 1 ล้านดอลลาร์สรอ. ในค.ศ. 1985 เป็น 887 ล้านดอลลาร์สรอ. ในปีค.ศ. 1995 โดยเป็นการลงทุนในอาเซียนและจีนเป็นหลัก ต่อมาในช่วงปี 1995 – 00 ซึ่งเป็นภาวะวิกฤตเศรษฐกิจนั้น กระแสการลงทุนไหลออกได้ลดน้อยลง แต่ด้วยการปรับโครงสร้างของสถาบันการเงินอย่างแข็งแกร่ง ทำให้มีการลงทุนที่เพิ่มขึ้น แม้จะยังคงมุ่งไปที่อาเซียนและจีน ก็ตาม

ทุนไทยที่ออกไปต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นทุนประเภทแสวงหาตลาด (market-seeking FDI) และมีลักษณะเป็น Greenfield Investment ทั้งในรูปของการขยายฐานลูกค้า การตั้งศูนย์การกระจายสินค้า และการเพิ่มช่องทางการตลาด ในขณะที่การลงทุนในลักษณะที่แสวงหา efficiency ยังไม่ค่อยมีบทบาทมากนัก นั่นเป็นเพราะยังมีข้อจำกัดอยู่มาก ซึ่ง Wee (2007) ได้ทำการสำรวจนักลงทุนของไทย และสรุปข้อจำกัดของนักลงทุนไทยในการไปลงทุนในต่างประเทศไว้ดังนี้

- ✓ ปัญหาการทำความเข้าใจกฎระเบียบและนโยบายของประเทศที่จะไปลงทุน
- ✓ ขาดข้อมูลทางการตลาดที่สำคัญ ทำให้การตัดสินใจลงทุนเป็นไปค่อนข้างช้า
- ✓ ขาดการสนับสนุนเชิงสถาบันและแนวทางการลงทุนโดยภาครัฐ แม้ว่าจะมีนโยบายส่งเสริมจำนวนมาก แต่กลับพบว่า หลายโครงการมีความไม่ชัดเจนในแนวปฏิบัติ และ

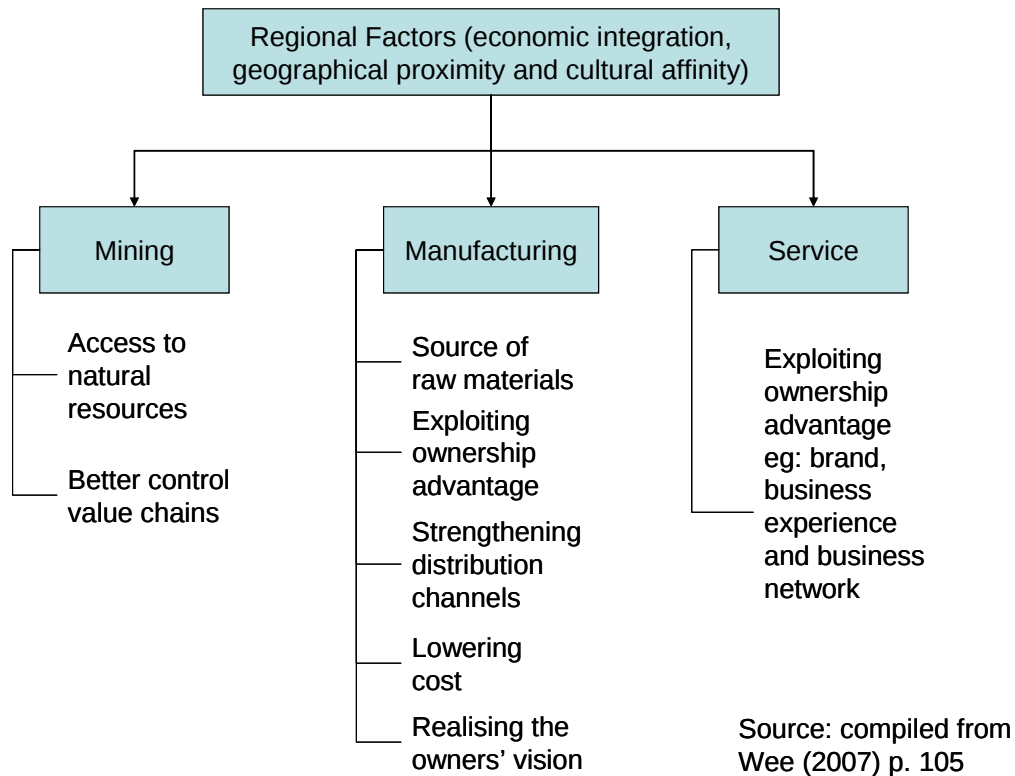
ขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ประกอบการเกิดความสับสน

- ✓ แรงจูงใจสำหรับการออกไปลงทุนในต่างประเทศมีน้อย เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ซึ่งมีทั้งเงินอุดหนุน การลดหย่อนภาษี และอุดหนุนเงินกู้ เป็นต้น
- ✓ การเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง SMEs เป็นไปค่อนข้างจำกัด ที่สำคัญสินทรัพย์ที่กิจการถือครองไว้ในต่างประเทศไม่สามารถนำมาใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการระดมทุนได้
- ✓ ขาดทรัพยากรมนุษย์ที่มีทักษะ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้บริหารระดับกลาง นอกจากนี้ ยังมีปัญหาภาษา และทักษะการไปทำงานในต่างประเทศให้เป็นที่ยอมรับ

สำหรับปัจจัยที่กำหนดการลงทุนของไทยในต่างประเทศ (outward investment) นั้น Wee (2007) ได้สรุปไว้ว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลสำคัญ ไม่ว่าการลงทุนนั้นจะเป็นกิจกรรมประเภทใดก็ตาม คือ ปัจจัยด้านภูมิภาค เช่น การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ สภาพภูมิศาสตร์ เช่นกรณีของอาเซียน ซึ่งอยู่ใกล้กับประเทศไทย และ ปัจจัยด้านวัฒนธรรม

แต่เมื่อพิจารณารายสาขาเศรษฐกิจแล้ว จะพบว่า ปัจจัยที่กำหนดให้นักลงทุนไทยตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศนั้น มีแตกต่างกันไปตามรายสาขา ดังที่สรุปไว้ในภาพที่ 6.1 โดยการลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต นักลงทุนจะพิจารณาแหล่งที่มาของวัตถุดิบ การใช้ประโยชน์จากความได้เปรียบของการเป็นเจ้าของกิจการ การเสริมให้ช่องทางการจัดจำหน่ายเข้มแข็งขึ้น การลดต้นทุน เป็นต้น ส่วนการลงทุนในภาคเหมืองแร่ นั้น ผู้ประกอบการสนใจปัจจัยการเข้าสู่ทรัพยากรธรรมชาติ และการเข้าควบคุมห่วงโซ่มูลค่าของการผลิต เป็นสำคัญ และถ้าเป็นการลงทุนในกิจการด้านบริการ ผู้ประกอบการจะสนใจเรื่องของการสร้างเครือข่าย และเครือข่ายธุรกิจในประเทศที่เข้าไปลงทุน

ภาพที่ 6.1 ปัจจัยกำหนดการลงทุนของไทยในต่างประเทศ (outward investment)



ที่มา: สรุปจาก Wee (2007) หน้า 105

การศึกษาปัจจัยพื้นฐานเชิงโครงสร้างเศรษฐกิจ รวมทั้งทิศทางการลงทุนและนโยบายที่เกี่ยวกับการลงทุนในสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และ โปแลนด์ในบทก่อนหน้านี้ ชี้ให้เห็นว่า ทั้งสามประเทศมีแนวโน้มที่จะต้อนรับการลงทุนจากต่างชาติ และให้ความสำคัญกับการลงทุนเหล่านั้นด้วย โดยนักลงทุนต่างชาติยังสามารถใช้ประโยชน์จากการสนับสนุนต่างๆ รวมถึงกองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียวกันของสหภาพยุโรปด้วย จึงนับว่ามีโอกาสสำหรับนักลงทุนของไทยที่มีศักยภาพจะเข้าสู่ตลาดดังกล่าว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผ่านการร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่น ซึ่งมีความรู้เกี่ยวกับพื้นที่ และยังเข้าใจกฎระเบียบด้านการลงทุนดีกว่า นอกจากนี้ จากการนำเสนอเงื่อนไขและขั้นตอนของการเปิดกิจการในบทที่ 4 ของรายงานนี้ ได้ชี้ให้เห็นแล้วว่า การดำเนินการในบางประเทศมีความล่าช้า และต้นทุนสูง ดังนั้น การร่วมทุนกับนักลงทุนท้องถิ่นจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยให้การเข้าไปลงทุนมีความเป็นไปได้สูงขึ้น

แนวโน้มประการหนึ่งที่สามารถสรุปได้ คือ การลงทุนในประเทศทั้งสามนี้ ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่องได้ และเมื่อการลงทุนสามารถส่งผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ และส่งผลให้

ประเทศทั้งสามสามารถพัฒนาศักยภาพ จนเป็นผู้ส่งออกทุนได้ในที่สุด คำถามที่ควรให้ความสนใจ คือ ทุนจากประเทศเหล่านี้ จะออกมาสู่ที่ใด จะเข้ามาที่ภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะไทยหรือไม่ หากมี จะมีแนวโน้มเมื่อใด และเกิดประโยชน์มากน้อยเพียงใด

เมื่อพิจารณาสถิติการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศขาออกของทั้งสามประเทศจากตารางที่ 6.2 จะพบว่า โปแลนด์เริ่มส่งออกทุนเมื่อค.ศ. 1981 ส่วนสาธารณรัฐเช็ก และฮังการีนั้น เริ่มส่งออกทุนเมื่อค.ศ. 1993 จนในค.ศ. 2007 โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเช็ก มีมูลค่าสต็อกของทุนขาออกรวม 19.6, 18.3 และ 7.0 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ. เท่านั้น แต่ด้วยปริมาณที่เพิ่มขึ้นเช่นนี้ ประเทศไทยจะใช้ประโยชน์จากทุนของสหภาพยุโรปและประเทศเหล่านี้ได้อย่างไร

ตารางที่ 6.2 สต็อกของทุนไหลออกของสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์ ค.ศ 1981 – 2007

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ.			
YEAR	Czech	Hungary	Poland
1981	—	..	1.6
1982	—	..	5.6
1983	—	..	6.6
1984	—	..	18.6
1985	—	..	19.6
1986	—	..	41.6
1987	—	..	49.6
1988	—	..	71.6
1989	—	..	89.6
1990	—	159.1	95.0
1991	—	159.1	88.0
1992	—	159.3	101.0
1993	181.4	170.0	198.0
1994	300.4	219.0	461.0
1995	345.5	278.1	539.0
1996	497.9	265.5	735.0
1997	548.3	647.2	678.0
1998	804.0	784.3	1,165.0
1999	698.0	924.2	1,024.0
2000	737.8	1,279.9	1,018.0
2001	1,135.6	1,556.1	1,156.0
2002	1,473.0	2,166.5	1,453.0
2003	2,283.5	3,509.1	2,147.0
2004	3,759.8	6,018.4	3,228.0
2005	3,610.4	7,836.1	6,279.0
2006	5,017.4	12,176.5	16,291.0
2007	6,971.2	18,282.4	19,644.0

ที่มา: UNCTAD (2008)

หากพิจารณาจากปัจจัยที่กำหนดการลงทุนของสหภาพยุโรปเดิมในประเทศสหภาพยุโรปใหม่แล้ว จะเห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่ประเทศเหล่านี้ใช้เพื่อตัดสินใจ ได้แก่ โอกาสของการทำกำไรระยะยาว การเข้าสู่ตลาดระดับท้องถิ่น กำลังแรงงานที่มีทักษะ ต้นทุนค่าแรงต่ำ ช่องทางเข้าสู่ตลาดอื่นๆ ในภูมิภาคเดียวกัน แรงจูงใจด้านภาษีและการช่วยเหลือของรัฐ กำไรในระยะสั้น ส่วนเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนกลับมีบทบาทน้อยกว่า ซึ่งในระยะเวลาสั้นถึงปานกลางนี้ประเทศทั้งสามจะยังคงเป็นผู้รับการลงทุนสุทธิอยู่ ด้วยเหตุว่า ยังคงมีช่องว่างของทรัพยากร ซึ่งมีศักยภาพอยู่มากด้วย

แต่ในระยะยาว เมื่อการลงทุนโดยตรงของต่างประเทศสามารถสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับประเทศทั้งสามแล้ว ก็มีแนวโน้มว่า ประเทศทั้งสามโดยการร่วมทุนกับต่างชาติจะสามารถพัฒนาความสามารถให้เป็นผู้ส่งออกทุนได้ ซึ่งถ้าจะอาศัยบทเรียนที่ได้จากงานของ van Den Bulcke et al (2003) ซึ่งศึกษาปัจจัยที่ยุโรปให้ความสำคัญในการตัดสินใจลงทุน หรือ สร้างบริษัทลูกในจีนเป็นกรณีศึกษา และพบว่า ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจ คือ สถานะของการแข่งขัน (competitive position) ความเป็นอิสระของการตัดสินใจ (decision-making autonomy) นโยบายด้านการวิจัยและการพัฒนาในท้องถิ่น (local R&D policy) และความยากลำบากของการดำเนินกิจการ (operating difficulties) โดยมีปัจจัยกังวลเพิ่มเติมที่สำคัญคือ คุณภาพของปัจจัยการผลิต การกระจายสินค้าและบริการที่จัดให้โดยบริษัทท้องถิ่น การปกป้องสิทธิบัตรและเครื่องหมายการค้า และระบบการบริหารจัดการแบบเงินที่ค่อนข้างสลับซับซ้อน ก็แสดงว่า หากไทยต้องการดึงดูดทุนจากกลุ่มนี้ ก็ต้องให้ความสำคัญกับปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมาแล้วแบบในกรณีของจีนด้วย

อย่างไรก็ดี สหภาพยุโรปมีชื่อเสียงด้านคุณภาพสินค้า และความสามารถในการทำกำไร เข้าใจกับตลาดท้องถิ่น แม้ว่าจะมีคู่แข่งสำคัญคือ บริษัทข้ามชาติทั่วโลก แต่ก็ถือว่า ไม่สามารถบั่นทอนศักยภาพการลงทุน ในจีนและประเทศในภูมิภาคเอเชียต่างๆ ได้

การศึกษาการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศสมาชิกใหม่ในสหภาพยุโรปชี้ให้เห็นนัยสำคัญว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมิใช่เป็นเพียงปรากฏการณ์หนึ่งทางเศรษฐกิจ หากแต่เป็นเครื่องมือสำคัญของการกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยมีบทบาทส่งเสริมผลักดันให้กระบวนการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่อง โดยมีแรงช่วยเหลือทั้งจากภายในประเทศและจากสหภาพยุโรป ซึ่งแรงส่งเสริมจากสหภาพยุโรปนี้เอง ที่ทำให้ผลของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศต่อการเติบโตของเศรษฐกิจมีความแตกต่างจากของประเทศอื่นๆ

ข้อเท็จจริงประการนี้ ชี้ให้เห็นว่า “ปัจจัยเชิงสถาบัน” เป็นปัจจัยสำคัญ และยิ่งจะทวีความสำคัญในการกำหนดระดับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมากขึ้น จนอาจกล่าวได้ว่า ปัจจัย

เชิงตลาด ทรัพยากร และประสิทธิภาพของการผลิต คือ ปัจจัยพื้นฐานอันจำเป็น (necessary conditions) ต่อการสร้างความสนใจให้เกิดการลงทุน แต่ไม่เพียงพอต่อการทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศได้จริง และปัจจัยที่จะเพียงพอ (sufficient condition) คือ ปัจจัยเชิงสถาบัน นั่นเอง

บทเรียนจากงานวิจัยนี้ บ่งบอกว่า เจ้าของทุนหลักในโลก ประกอบด้วย สมาชิกสหภาพยุโรปเดิม สหรัฐอเมริกา และ ญี่ปุ่น ให้ความสำคัญกับปัจจัยเชิงสถาบันเป็นอย่างมาก ทำให้ประเทศต่างๆ รวมถึงประเทศไทยนั้น หากไม่มีการปฏิรูปในเชิงสถาบัน ก็อาจต้องเผชิญกับการเคลื่อนย้ายทุน (relocation of funds) เข้าสู่ประเทศอื่นที่มีเสถียรภาพ และมีความโปร่งใสในการลงทุนมากกว่า จึงเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้ความสำคัญต่อปัจจัยเชิงสถาบัน เช่น การลดความเสี่ยง การปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจ การลดคอร์รัปชัน เป็นต้น เพื่อสร้างบรรยากาศการลงทุน ให้นักลงทุนสามารถลดความแปรปรวนของอัตราการทำกำไรได้

กรอบที่ 6.1 กรณีศึกษา การลงทุนของ ส.ขอนแก่นในโปแลนด์

ส.ขอนแก่น เป็นกิจการหนึ่งที่มีสัญชาติไทย และเข้าไปลงทุนในประเทศโปแลนด์ และอาศัยช่องทางตลาดในกลุ่ม หมูหยอง กุนเชียง และเมื่อจะนำสินค้าส่งออกไปสู่ตลาดโลก ก็พบว่า มีหลายประเทศที่ห้ามนำเข้าผลิตภัณฑ์หมูจากไทย และ/หรือ มีกระบวนการตรวจสอบมาตรฐานที่เข้มงวด สำหรับควบคุมคุณภาพอาหาร

ส.ขอนแก่นได้ทำตลาดสหภาพยุโรปมาประมาณ 10 ปีก่อน โดยการแนะนำสินค้าให้เป็นที่ยอมรับด้วยการออกร้านตามงานแฟร์ต่างๆ และก็ไปแนะนำให้ผู้ค้ารู้จัก โดยในกรณีของโปแลนด์นั้น ได้

เริ่มต้นด้วยการตั้งบริษัทตัวแทนที่สนใจ oriental food และมีความสามารถกระจายสินค้าให้ครอบคลุมภูมิภาคยุโรป และเมื่อชาวยุโรปมีรสนิยมบริโภคลูกชิ้นและผลิตภัณฑ์อาหารอื่นเพิ่มมากขึ้นจึงเริ่มศึกษาความเป็นไปได้ที่จะตั้งโรงงานผลิต โดยเลือกเปรียบเทียบประเทศ ฮังการี สาธารณรัฐเช็ก โปแลนด์ และออสเตรีย หลักเกณฑ์ ว่า จะเลือกจากประเทศที่มีภูมิศาสตร์ที่เหมาะสมในหลายๆด้านเช่น การขนส่ง วัตถุดิบ และจะพิจารณาจากค่าแรงในแต่ละประเทศ ซึ่งโปแลนด์นั้นมีค่าจ้างที่ต่ำกว่าที่อื่น

เมื่อดำเนินการผลิต ส.ขอนแก่นก็ใช้ปัจจัยการผลิตในอียูทั้งหมด และร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นที่รู้จักกับผู้ผลิตเครื่องจักรในเยอรมนีเป็นการดี ทำให้การนำเข้าวัตถุดิบต่างๆ ปลอดภัย และอีกประการหนึ่งคือ ได้คุณภาพผ่านมาตรฐานของสหภาพยุโรป เมื่อผลิตแล้วตั้งราคาขายในลักษณะ premium เพราะคุณภาพสินค้าสามารถแข่งขันได้ โดยไม่ได้ขายเฉพาะในโปแลนด์ แต่กระจายสินค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมาย คือ ชาวเอเชียที่อยู่ในสหภาพยุโรป

สำหรับโอกาสของการแข่งขันในสหภาพยุโรป คือ ต้องมีจุดแข็งเรื่อง Know How แล้วเขาไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ก็มีโอกาสเรามีโอกาสที่จะแข่งขันกับเขาได้ และประกอบกับการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไปเรื่อยๆ โดยการขายสินค้าต้องบรรจุภาพลักษณ์ของความเป็นไทยเข้าไปด้วย

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

7.1 สรุปผลการศึกษา

การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปในพ.ศ. 2547 และพ.ศ. 2550 มีลักษณะคล้ายกับการขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปเมื่อปี 2524 ซึ่งรับประเทศกรีซ และในปี 2529 ซึ่งรับประเทศโปรตุเกสและสเปน เป็นสมาชิกใหม่ ในลักษณะที่ก่อให้เกิดความเหลื่อมล้ำในด้านเศรษฐกิจและสังคมระหว่างประเทศสมาชิกมากขึ้น และนำไปสู่ความพยายามของสหภาพฯ ที่จะต้องดำเนินนโยบายต่างๆ เพื่อให้ประเทศสมาชิกสามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้เติบโตไปพร้อมๆ กัน และมีช่องว่างของการกระจายรายได้ลดลง

นโยบายทางเศรษฐกิจอันหมายรวมถึง ความช่วยเหลือในรูปแบบต่างๆ ได้ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเชิงโครงสร้างเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกใหม่ ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อโครงสร้างการผลิต การจ้างงาน รูปแบบการค้า และการลงทุน ดังจะเห็นจากประเทศสมาชิกใหม่สามประเทศที่จัดว่าเป็นสมาชิกแถวหน้าของสหภาพยุโรป ได้แก่ โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชก ที่สามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศได้อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่การประกาศขยายสมาชิกภาพด้วย และเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นคล้ายกับเมื่อครั้งที่โปรตุเกส ไอร์แลนด์ กรีซ และสเปน ได้ประโยชน์จากนโยบายปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว (structural and cohesion policy)

ความแตกต่างสำคัญ คือ โปแลนด์ ฮังการี และสาธารณรัฐเชก เป็นประเทศที่เริ่มต้นจากระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยม มิใช่ระบบตลาดดังเช่นกรีซ สเปนและโปรตุเกส ทำให้มีการทุ่มเททรัพยากรมหาศาลลงไปที่การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ ซึ่งเป็นพลังขับเคลื่อนสำคัญที่ก่อให้เกิดแรงจูงใจในการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น เพราะด้วยความที่ยังคงมีทรัพยากรเหลือเฟือภาคเศรษฐกิจสำคัญที่ประเทศทั้งสามได้รับการลงทุนจากต่างประเทศค่อนข้างมาก จึงได้แก่ กิจกรรมในอุตสาหกรรมหนัก เช่น เหล็ก และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวกับสาธารณูปโภค เช่น การก่อสร้างระบบขนส่ง ระบบน้ำ ไฟ และ ก๊าซ

โครงการวิจัยนี้เลือกสาธารณรัฐเช็ก ฮังการี และโปแลนด์เป็นกรณีศึกษา และใช้วิธีศึกษาในเชิงเปรียบเทียบ โดยอาศัยการสังเคราะห์งานศึกษาในอดีต วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุน รวบรวมนโยบายเกี่ยวกับการลงทุน และวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศทั้งสาม เพื่อนำไปสู่การสรุปตำแหน่งของการเป็นประเทศผู้รับทุนสำคัญในสหภาพยุโรป และสรุปบทเรียนสำหรับทุนไทยต่อไป ได้ผลการศึกษาเป็นดังนี้

1. การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปมีบทบาทสำคัญต่อการดึงดูดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่ โดยกลไกการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจภายในเพื่อพัฒนาศักยภาพของปัจจัยการผลิตต่างๆ และกลไกของนโยบายสหภาพยุโรปในเชิงสถาบัน ซึ่งมีนโยบายและการส่งเสริมหลากหลายประการที่ช่วยลดความเสี่ยงและ ลดภาวะผันผวนของการทำกำไร ทำให้มูลค่าการลงทุนในประเทศทั้งสามเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด นับตั้งแต่การประสมักรเข้าเป็นสมาชิกสหภาพยุโรปในราวทศวรรษ 1990
2. นโยบายสำคัญของสหภาพยุโรป ประกอบด้วย กองทุนปรับโครงสร้างและสร้างความเป็นหนึ่งเดียว ซึ่งโปแลนด์จะเป็นประเทศที่ได้รับการจัดสรรเงินอุดหนุนสูงที่สุดในระหว่าง ค.ศ. 2007-2013 นโยบายการเป็นยุโรปตลาดเดียว และการใช้ stability and growth pact และการใช้เงินสกุลยูโร ส่งผลให้มีการเคลื่อนย้ายทุนจากที่ต่างๆ ในโลกเข้าสู่ประเทศสมาชิกใหม่โดยรวม และก่อให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจและเพิ่มรายได้ให้สามารถได้กวดกับสมาชิกเดิมได้อย่างมีนัยสำคัญ ดังจะเห็นจากตัวอย่างผลสำเร็จของการขยายสมาชิกภาพในครั้งก่อนหน้า
3. การขยายสมาชิกภาพทำให้ประเทศทั้งสามมีความน่าสนใจ และเป็นเป้าหมายของประเทศเจ้าของทุนต่างๆ ทั่วโลก จากการสังเคราะห์วรรณกรรมปริทัศน์ พบว่า มีการหันเหการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศกำลังพัฒนาต่างๆ โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียไปสู่ยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง โดยการหันเหของการเคลื่อนย้ายทุนจากประเทศสมาชิกเดิมไปสู่สมาชิกใหม่ พบว่าการหันเหดังกล่าวมีน้อยมาก จนกล่าวได้ว่า ไม่มีนัยสำคัญ
4. ปัจจัยสำคัญที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในประเทศทั้งสามมีลักษณะร่วมกัน ปัจจัยที่กำหนดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในภูมิภาคยุโรปตะวันออกและยุโรปกลาง คือ ปัจจัยด้านโครงสร้างเศรษฐกิจพื้นฐาน สาธารณูปโภค และความมีเสถียรภาพอันเป็นผลมาจากการขยายสมาชิกภาพ ส่วนปัจจัยด้านสิทธิประโยชน์และแรงจูงใจต่างๆ นั้น จากการสังเคราะห์วรรณกรรม พบว่า มีผลต่อการดึงดูดมูลค่าการลงทุนได้ โดยมีนัยสำคัญเฉพาะระยะสั้น และเมื่อยกเลิกสิทธิประโยชน์แล้ว ผลดังกล่าวจะหายไป ดังนั้น สิทธิประโยชน์จึงมิใช่เงื่อนไขที่เพียงพอสำหรับการดึงดูดการลงทุน และสร้างความยั่งยืนใน

ระยะยาวได้ แต่เงื่อนไขอันจำเป็นคือ ศักยภาพพื้นฐาน และการสร้างสภาวะแวดล้อมให้มีการแข่งขันให้มีการลงทุนเข้าสู่พื้นที่ ในลักษณะที่ก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงทั้งแบบ backward และ forward linkages ในห่วงโซ่อุปทานการผลิตสินค้า

5. เจ้าของทุนสำคัญในประเทศทั้งสาม คือ สมาชิกเดิมของสหภาพยุโรป ได้แก่ เยอรมนี เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร และ ลักเซมเบิร์ก โดยมีประเทศที่มีใช้สมาชิกเป็นเจ้าของทุนหลัก คือ สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น โดยเน้นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม และในส่วนของบริการนั้น พบว่า ส่วนใหญ่ในสาธารณรัฐเช็กเป็นบริการด้านการเงินในสาธารณรัฐเช็ก ในฮังการีเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และในโปแลนด์เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และบริการการค้าและซ่อมบำรุง
6. การวิเคราะห์ความเข้มข้นของการลงทุนในทั้งสามประเทศ พบว่า คือ เยอรมนี มีความเข้มข้นสูงสุดในทั้งสามประเทศ โดยมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 530, 66 และ 39 ในประเทศ ฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ตามลำดับ ตามมาด้วยประเทศเนเธอร์แลนด์ซึ่งมีดัชนีความเข้มข้นเท่ากับ 5.2, 18.9 และ 3.6 ตามลำดับ ในขณะที่ประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดของโลกอย่างเช่นสหรัฐอเมริกานั้น กลับมีค่าดัชนีความเข้มข้นการลงทุนในฮังการี สาธารณรัฐเช็ก และโปแลนด์ ที่ค่อนข้างต่ำและน้อยกว่า 1 คือ 0.12, 0.37 และ 0.14 ตามลำดับ หรือแม้แต่ญี่ปุ่น และสหราชอาณาจักร ซึ่งมีมูลค่าการลงทุนนับเป็นอันดับ 4 และ 5 ในฮังการี แต่ก็ยังมีดัชนีความเข้มข้นน้อยกว่า 1 เช่นกัน
7. ด้วยข้อจำกัดของข้อมูลการลงทุนของไทยในประเทศทั้งสาม ทำให้ไม่สามารถสร้างแบบจำลองทางเศรษฐมิติเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการลงทุนได้ เราสามารถอนุมานผลการศึกษาเรื่องปัจจัยการลงทุนที่ทบทวนได้ ถึงนัยต่อโอกาสของการลงทุนของไทยได้
 - a. ในด้านการออกไปลงทุนนั้น ถือได้ว่าประเทศทั้งสาม คือ โอกาสของการทำกำไรระยะยาว การเข้าสู่ตลาดท้องถิ่นของสหภาพยุโรปทั้งหมด แต่ผู้ประกอบการไทยยังเน้นการลงทุนเพื่อแสวงหาตลาดมากกว่า การมุ่งแสวงหาประสิทธิภาพ เพราะมีข้อจำกัดในด้านศักยภาพของผู้ประกอบการไทยเอง
 - b. ในด้านการรองรับการลงทุนจากเข้านั้น พบว่าปัจจัยเชิงตลาด ทรัพยากร และประสิทธิภาพของการผลิต คือ ปัจจัยพื้นฐานอันจำเป็นต่อการสร้างแรงจูงใจให้เกิดการลงทุน แต่ไม่เพียงพอต่อการทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายทุนระหว่างประเทศ และปัจจัยที่จะเพียงพอคือ ปัจจัยเชิงสถาบัน ซึ่งบทเรียนจากงานวิจัยนี้ บ่งบอกว่า เจ้าของทุนหลัก คือสมาชิกสหภาพยุโรปเดิม สหรัฐอเมริกา และ ญี่ปุ่น ให้มีความสำคัญกับปัจจัยเชิงสถาบันนี้เป็นอย่างมาก

7.2 นโยบาย

การทบทวนงานวิจัยในอดีตและการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการลงทุนระหว่างประเทศ บ่งชี้ว่า สหภาพยุโรปให้ความสนใจต่อ “ปัจจัยเชิงสถาบัน” อย่างมากในการตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศ จึงสามารถนำมาเป็นบทเรียนให้กับประเทศไทยได้ว่า มีความจำเป็นที่จะต้องออกแบบโครงสร้างของสถาบัน ที่เอื้ออำนวยให้เกิดความโปร่งใสในการลงทุน สร้างบรรยากาศการลงทุน ให้นักลงทุนสามารถลดความแปรปรวนของอัตราการทำกำไรได้ โดยปัจจัยเชิงสถาบันที่พบว่ามีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญ คือ การลดความเสี่ยง การปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจ และ การลดคอร์รัปชัน ที่เป็นกระบวนการที่แฝงอยู่ในการปรับโครงสร้างของประเทศที่เลือกศึกษา ส่วนการใช้สิทธิประโยชน์และแรงจูงใจนั้น สามารถใช้ได้ในระยะสั้น เพื่อให้เป็นกลไกเสริมอย่างดี แต่ควรเป็นไปในลักษณะเสริมกับเครื่องมืออื่นที่เน้นการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของเศรษฐกิจ เพื่อก่อให้เกิดผลเชื่อมโยงต่อภาคเศรษฐกิจอื่นในการสร้างมูลค่าเพิ่ม และนำไปสู่การลงทุนระยะยาว

ในปี 2551 นี้ ภูมิภาคอาเซียน และ สหภาพยุโรป กำลังเจรจาการค้าเสรี โดยด้านหนึ่งจะมีการครอบคลุมถึงการค้าในสินค้าและบริการ และ การลงทุนด้วย ในฐานะที่ไทยเป็นสมาชิกของอาเซียน ผลการศึกษาในที่นี้ ยังสามารถนำไปใช้ประกอบการวางแผนนโยบายได้บางประการ

7.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยต่อไป

งานวิจัยนี้ชี้ให้เห็นว่า มีประเด็นด้านการลงทุนที่ควรจะได้รับ ความสนใจ และศึกษาเพิ่มเติม เช่น การลงทุนด้านบริการ การวิเคราะห์แนวโน้มที่ประเทศสมาชิกใหม่จะเริ่มเป็นผู้ส่งออกทุน และ ศึกษาพฤติกรรมของนักลงทุนของประเทศสมาชิกใหม่ เพื่อนำไปสู่การประเมินทำเลปลายทางของทุนเหล่านี้ และเตรียมความพร้อมของไทยสำหรับรองรับการลงทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต นอกจากนี้ ประเด็นความสัมพันธ์กันของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ก็สมควรได้รับความสนใจ เพราะการลงทุนการผลิตสินค้าหนึ่งย่อมมีความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมและบริการอื่น และสามารถดึงดูดการลงทุนประเภทอื่นเข้าสู่ประเทศได้ ซึ่งแนวการศึกษาในทำนองเช่นนี้ ได้เริ่มมีบ้างแล้ว เช่น ในงานของ Defever (2008)

บรรณานุกรม

นิรันดร์ วิศวธร และคณะ (2548) การขยายสมาชิกภาพของสหภาพยุโรปครั้งที่ 5 และผลกระทบที่จะมีต่อเศรษฐกิจไทย รายงานวิจัยเสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

นิรันดร์ วิศวธร และคณะ (2551) การเข้าสู่ตลาดจากการเปิดเสรีทางการค้าสำหรับ SMEs (กรณีศึกษา FTA อาเซียน – สหภาพยุโรป) รายงานวิจัยเสนอต่อสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

Ali, Shaukat, Jan Nowak, and Josef Poschl. 2003. A decade of transition in Central and Eastern Europe: Trends in Foreign Trade and Foreign Direct Investment. In *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, edited by S. T. Marinova and M. A. Marinova. Aldershot: Ashgate.

Altomonte, Carlo, and Claudia Guagliano. 2003. Comparative study of FDI in Central and Eastern Europe and the Mediterranean. *Economic Systems* 27:223-246.

Altomonte, Carlo, and Mario Nava. 2005. *Economics and Policies of an Enlarged Europe*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Andersson, Thomas. 2003. The European Union in the new economy: FD, technology flows and economic growth. In *European Union and the Race for Foreign Direct Investment in Europe*, edited by P. Ghauri and L. Oxelheim. Oxford: Elsevier.

Antaloczy, Katalin, and Magdolna Sass. 2001. *Foreign direct investment incentive policies in the Czech Republic, Estonia, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia*.

Baer, Werner, and Antonio Nogueira Leite. 2003. The economy of Portugal within the European Union: 1990-2002. *The Quarterly Review of Economics and Finance* 43:738-754.

Bank, The World. 1999. *Hungary: On the Road to the European Union*. Washington D.C.: The World Bank.

Barry, Frank. 2002. *EU Accession and FDI flows to CEE countries: Lessons from the Irish Experience*. Dublin: University College Dublin.

———. 2003. Economic Integration and Convergence Processes in the EU Cohesion Countries. *JCMS* 41 (5):897-921.

Barysch, Katinka. *Does enlargement matter for the EU economy?* [Policy Brief]. Centre for European Reform 2003 [cited. Available from www.cer.org.uk].

Basile, Roberto, Davide Castellani, and Antonello Zanfei. 2008. Location choices of multinational firms in Europe: The role of EU cohesion policy. *Journal of International Economics* 74:328-340.

Bedi, Arjun S., and Andrzej Cieslik. 2002. Wages and wage growth in Poland. *Economics of Transition* 10 (1):1-27.

- Beer, Francisca M., and Suzanne N. Cory Cory. 1996. The locational determinants of US foreign direct investment in the European Union. *Journal of Financial and Strategic Decisions* 9 (2):43-53.
- Bellak, Christian. 2004. *The Impact of Enlargement on the Race for FDI*. Department of Economics Working Paper Series no. 86 Vienna: Vienna University of Economics & B.A.
- Benassy-Quere, Agnes, Maylis Coupet, and Thierry Mayer. 2005. *Institutional determinants of foreign direct investment*. Working Paper no. 2005-05: CEPIL.
- Benassy-Quere, Agnes, Lionel Fontagne, and Amina Lehenche-Revil. 2000. *Foreign Direct Investment and the Prospect for Tax Co-Ordination in Europe*. Paris: CEPIL.
- Benassy-Quere, Agnes, Nicolas Gobalraja, and Alain Trannoy. 2005. *Tax Competition and Public Input*. CEPIL Working Paper no. 08 Paris: CEPIL.
- Bevan, Alan A., and Saul Estrin. 2004. The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics* 32:775-787.
- Bitzenis, Aristidis. 2003. Universal Model of theories determining FDI. Is there any dominant theory?: Are the FDI inflows in the CEE countries and especially in Bulgaria a myth? *European Business Review* 15 (2):94-104.
- Blomstrom, Magnus, and Ari Kokko. 1997. *How Foreign Investment Affects Host Countries*. Policy Research Working Paper no. 1745 Washington DC: The World Bank.
- Blonigen, Bruce A. 2005. *A review of the empirical literature on FDI determinants*. Working Paper no. 11299: National Bureau of Economic Research.
- Boudier-Bensebaa, Fabienne. 2005. Agglomeration economies and location choice. *Economics of Transition* 13 (4):605-628.
- Brakman, Steven, and Harry Garretsen, eds. 2008. *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*. Edited by H.-W. Sinn, *CESifo Seminar Series*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Breuss, Fritz, Peter Egger, and Michael Pfaffermayr. 2004. *Structural Funds, EU Enlargement, and the Redistribution of FDI Europe*.
- Buch, Claudia M., Robert M. Kokta, and Daniel Piazolo. 2003. Foreign direct investment in Europe: is there redirection from the South to the East? *Journal of Comparative Economics* 31:94-109.
- Bulcke, Daniel van den, Haiyan Zhang, and Maria do Ceu Esteves. 2003. *European Union Direct Investment in China: Characteristics, Challenges and Perspectives*. London and New York: Routledge.
- Carstensen, Kai, and Farid Toubal. 2004. Foreign direct investment in Central and Eastern European countries: a dynamic panel analysis. *Journal of Comparative Economics* 32:3-22.
- Chen, John-ren. 2000. Foreign direct investment, international financial flows and geography. In *Foreign Direct Investment*, edited by J.-r. Chen. London: Macmillan Press.
- Cieslik, Andrzej, and Michael Ryan. 2004. Explaining Japanese direct investment flows into an enlarged Europe: A comparison of gravity and economic potential approaches. *Journal of Japanese International Economics* 18:12-37.
- Clausing, Kimberly A., and Cosmina L. Dorobantu. 2005. Re-entering Europe: Does European Union Candidacy boost foreign direct investment? *Economics of Transition* 13 (1):77-103.

- Clegg, Jeremy, and Susan Scott-Green. 1999. The determinants of new FDI capital flows into the EC: a statistical comparison of the USA and Japan. *Journal of Common Market Studies* 37 (4):597-616.
- Crespo, Nuno, Maria Paula Fontoura, and Frank Barry. 2004. EU Enlargement and the Portuguese Economy. *The World Economy* 27 (6):781-802.
- CSO. *Economic Activity of Companies with Foreign Capital Share in 2006*. Central Statistical Office, Poland 2008 [cited. Available from http://www.stat.gov.pl/gus/45_2037_eng_html.htm].
- Defever, Fabrice. 2008. Is it strategic to attract the service activities of multinational firms? In *Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*, edited by S. Brakman and H. Garretsen. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Deichmann, Joel I. 2004. Origins of Foreign Direct Investment in Poland, 1998-2001. *Journal of Business and Economic Studies* 10 (1):12-28.
- Delhey, Jan. 2001. The Prospects of Catching up for New EU Members: Lessons for the Accession Countries to the European Union from Previous Enlargements. *Social Indicators Research* 56:205-231.
- de-Sousa, Jose, and Julie Lochard. 2004. Foreign Direct Investment and Integration: Lessons for CEEC.
- Disdier, Anne-Celia, and Thierry Mayer. 2004. How different is Eastern Europe?: Structure and determinants of location choices by French firms in Eastern and Western Europe. *Journal of Comparative Economics* 32:280-296.
- Djankov, Simeon, and Bernard Hoekman. *Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises*. World Bank Economic Review. Washington DC: The World Bank.
- Dobosiewicz, Zbigniew. 1992. *Foreign Investment in Eastern Europe*. London and New York: Routledge.
- EEB. 2003. *Handbook on Structural and Cohesion Funds in the New Member States: How are they supposed to Work?* EEB Publication no. 2003/015 Brussels: European Environmental Bureau.
- Egger, Peter, and Michael Pfaffermayr. 2004. Foreign Direct Investment and European Integration in the 1990s. *The World Economy* 27 (1):99-110.
- Elango, B., and Ivan Abel. 2004. A comparative analysis of the influence of country characteristics on service investment versus manufacturing investment. *American Business Review* June:29-39.
- EuropeanCommission. 2007. *Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2006-07*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Fabry, Nathalie, and Sylvain Zeghni. 2006. How former communist countries of Europe may attract foreign direct investment?: A matter of institutions. *Communist and Post-Communist Studies* 39:201-219.
- Farrell, Mary. 2004. Regional integration and cohesion -- lessons from Spain and Ireland in the EU. *Journal of Asian Economics* 14:927-946.
- Frenkel, Michael, Katja Funke, and Georg Stadtmann. 2004. A panel analysis of bilateral FDI flows to emerging economies. *Economic Systems* 28:281-300.

- Gopinath, Munisamy, and Rodrigo Echeverria. 2004. Does economic development impact the foreign direct investment -- trade relationship?: A gravity model approach. *American Journal of Agricultural Economics* 86 (3):782-787.
- Gorg, Holger, and David Greenaway. 2003. Is there a potential for increases in FDI for Central and Eastern European Countries Following EU Accession? In *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries*, edited by R. E. Lipsey and H. Hermann: Springer.
- Gorter, Joeri, and Ashok Parikh. 2003. How sensitive is FDI to differences in corporate income taxation within the EU? *De Economist* 151 (2):193-204.
- Hatzius, Jan. 2000. Foreign direct investment and factor demand elasticities. *European Economic Review* 44:117-143.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, and Stephen R. Yeaple. 2003. *Export Versus FDI*. Working Paper no. 9439: National Bureau of Economic Research.
- Hildebrandt, Antje, and Julia Worz. 2004. Determinants of Industrial Location Patterns in CEECs. wiiw Working Papers no. 32 Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.
- Janicki, Hubert P., and Phanindra V. Wunnavu. 2004. Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics* 36:505-509.
- Jensen, Camilla. 2002. Foreign direct investment, industrial restructuring and the upgrading of Polish exports. *Applied Economics* 34:207-217.
- Jungnickel, Rolf, and Dietmar Keller. 2003. *German FDI and Integration of Production in the EU*. HWWA Discussion Paper no. 232 Hamburg, Germany: Hamburg Institute of International Economics.
- Kalotay, Kalman. 2004. The European flying geese: New FDI patterns for the old continent? *Research in International Business and Finance* 18:27-49.
- . 2007. Investment Creation and Diversion in an Integrating Europe. In *The Future Competitiveness of the EU and its Eastern Neighbours: Proceeding of the Conference*, edited by P. Vahtra and E. Pelto. Turku, Finland: Pan-European Institute.
- Kippenberg, Eva. 2005. Sectoral linkages of foreign direct investment firms to the Czech economy. *Research in International Business and Finance* 19:251-265.
- Konings, Jozef, Marian Rizov, and Hylke Vandenbussche. 2003. Investment and financial constraints in transition economies: micro evidence from Poland, the Czech Republic, Bulgaria and Romania. *Economics Letters* 78:253-258.
- Kuznecovs, Olegs, and Andrejs Maslovs. 2004. *Relative FDI Attractiveness of Eight EU Accession States*. SSE Riga Working Papers no. 2004:5(60) Riga: Rigas Ekonomikas Augstskola (Stockholm School of Economics in Riga).
- Leonard, Dick. 2005. *Guide to the European Union*. 9 ed. London: The Economist.
- Leonardi, Robert. 2006. Cohesion in the European Union. *Regional Studies* 40 (2):155-166.
- Lipsey, Robert E. 2006. *Measuring the impacts of FDI in Central and Easter Europe*. Working Paper no. 12808 Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

- Mallya, Thaddeus J.S., Zdenek Kukulka, and Camilla Jensen. 2004. Are incentives a good investment for the host country?: An empirical evaluation of the Czech National Incentive Scheme. *Transnational Corporations* 13 (1):110-148.
- Marinova, Marin Alexandrov, and Svetla Trifonova Marinova. 2003. Motives and strategies for foreign direct investment in Central and Eastern Europe. In *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, edited by M. A. Marinova and S. T. Marinova. Aldershot: Ashgate.
- Marinova, Svetla Trifonova, and Marin Alexandrov Marinova, eds. 2003. *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*. Edited by K. Morita, *Transition and Development*. Aldershot: Ashgate.
- McMillan, C. H., and Ken Morita. 2003. Attracting Foreign Direct Investment in the First Decade of Transition: Assessing the Successes. In *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, edited by S. T. Marinova and M. A. Marinova. Aldershot: Ashgate.
- Meyer, Klaus E, and Camilla Jensen. 2004. *Foreign Direct Investment and Government Policy in Central and Eastern Europe*. Copenhagen: Copenhagen Business School.
- Milner, Chris, Geoff Reed, and Pawin Talerngsri. 2004. Foreign direct investment and vertical integration of production by Japanese multinationals in Thailand. *Journal of Comparative Economics* 32:805-821.
- Mody, Ashoka, and Antu Panini Murshid. 2005. Growing up with capital flows. *Journal of International Economics* 65:249- 266.
- Moosa, Imad A., and Buly A. Cardak. 2003. *The Determinants of Foreign Direct Investment: An Extreme Bounds Analysis*. La Trobe University, Australia.
- Moussis, Nicholas. 2004. *Access to European Union: Law, Economics, Policies*. 13th ed. Rizensart, Belgium: European Study Service.
- Murphy, Alan P. 2006. An Assessment of the Implications of EU Enlargement for Foreign Direct Investment and Jobs in Ireland. Quarterly Bulletin no. 1: ESCB.
- OECD. 2004. *Economic Surveys 2004: Czech Republic*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Oltheten, Elisabeth, George Pinteris, and Theodore Sougiannis. 2003. *Greece in the European: Policy Lessons from Two Decades of Membership*. Paper presented at the 2003 EU Peripheral Economies Conference at the University of Illinois.
- Onaran, Ozlem, and Engelbert Stockhammer. 2006. *The effect of FDI and foreign trade on wages in the Central and Eastern European Countries in the post-transition era: A Sectoral analysis*. Department of Economics Working Paper Series no. 94 Vienna: Vienna University of Economics.
- Palmade, VEncent, and Andrea Anayiotas. 2004. *FDI Trends*. Note no. 273: The World Bank.
- Pavlinek, Petr. 2004. Regional development implications of foreign direct investment in central europe. *European Urban and Regional Studies* 11 (1):47-70.
- Petroulas, Pavlos. 2007. The effect of the euro on foreign direct investment. *European Economic Review* 51:1468-1491.
- Preston, Jill. 2000. Enlargement and the implications for the structural funds. In *Enlarging the European Union: the Way Forward*, edited by J. Gower and J. Redmond. Aldershot: Ashgate.

- PricewaterhouseCoopers. *9 Steps to set up a business in Poland*. 2008 [Available from www.pwc.com/pl/eng/guide/business/steps.html].
- Resmini, Laura. 2000. The determinants of foreign direct investment in the CEECs: New evidence from sectoral patterns. *Economics of Transition* 8 (3):665-689.
- . 2007. The determinants of FDI in Central, Eastern and South-Eastern Europe: lessons from the past and prospects for the future. In *Foreign Direct Investment in Europe: A Changing Landscape*, edited by K. Liebscher, J. Christl, P. Mooslechner and D. Ritzberger-Grunwald. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Rutkowski, Aleksander. 2006. Inward FDI, Concentration, and Profitability in the CEECs: Were the Domestic Firms Crowded Out or Strengthened? *Transnational Corporations* 15 (3):107-141.
- Rutkowski, Aleksander. 2006. Inward FDI, concentration, and profitability in the CEECs: Were the domestic firms crowded out or strengthened? *Transnational Corporations* 15 (3):107-141.
- Sachwald, Frederique. 2005. *The Impact of EU Enlargement on the Location of Production in Europe*. Les Etudes de l'Ifri no. 4 Paris: Institut francais des relations internationales.
- Sinani, Evis, and Klaus E. Meyer. 2004. Spillovers of technology transfer from FDI: the case of Estonia. *Journal of Comparative Economics* 32:445-466.
- Smekal, Christian, and Rupert Sausgruber. 2000. Determinants of Foreign Direct Investment in Europe. In *Foreign Direct Investment*, edited by J.-r. Chen. London: Macmillan Press.
- Solbes, Pedro. 2004. The European Union: Economic Prospects, Structural Reforms and Enlargement. *International Economics and Economic Policy* 1:105-110.
- Stocker, Herbert. 2000. Growth Effects of Foreign Direct Investment -- Myth or Reality? In *Foreign Direct Investment*, edited by J.-r. Chen. London: Macmillan Press.
- Turrion, Jaime, and Francisco J. Velazquez. 2004. Consequences of European Union Enlargement for Spain. *The World Economy* 27 (6):761-780.
- UNCTAD. 2000. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 2000. *World Investment Report 2000: Cross-border M&A and Development*. New York and Geneva: United Nations.
- . 2004. *EU Enlargement: No Massive FDI Diversion Seen*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- . 2004. *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*. New York and Geneva: United Nations.
- . 2006. *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. New York and Geneva: United Nations.
- Wee, Kee-Hwee. 2007. Outward Foreign Direct Investment by Enterprises from Thailand. *Transnational Corporations* 16 (1):89-116.
- Weresa, Marzenna Anna. 2004. Can foreign direct investment help Poland catch up with the EU? *Communist and Post-Communist Studies* 37:413-427.
- WIIW. 2007. *wiiw Handbook of Statistics: Central, East and Southeast Europe*. Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies.